Wirtschaft + Gesellschaft

Klaus Kraemer
Florian Brugger *Hrsg.*

Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie

Springer VS

Wirtschaft + Gesellschaft

Reihenherausgeber
Andrea Maurer
Universität Trier, Deutschland

Uwe Schimank
Universität Bremen, Deutschland

Weitere Informationen zu dieser Reihe finden Sie unter
http://www.springer.com/series/12587

Wirtschaft und Gesellschaft ist ein wichtiges Themenfeld der Sozialwissenschaften. Daher diese Buchreihe: Sie will zentrale Institutionen des Wirtschaftslebens wie Märkte, Geld und Unternehmen sowie deren Entwicklungsdynamiken sozial- und gesellschaftstheoretisch in den Blick nehmen. Damit soll ein sichtbarer Raum für Arbeiten geschaffen werden, die die Wirtschaft in ihrer gesellschaftlichen Einbettung betrachten oder aber soziale Effekte des Wirtschaftsgeschehens und wirtschaftlichen Denkens analysieren. Die Reihe steht für einen disziplinären wie theoretischen Pluralismus und pflegt ein offenes Themenspektrum.

Herausgegeben von
Andrea Maurer, Universität Trier
Uwe Schimak, Universität Bremen

Beirat
Jens Beckert, Max-Planck-Institut, Köln
Anita Engels, Universität Hamburg
Stefanie Hiß, Universität Jena
Sighard Neckel, Universität Hamburg

Klaus Kraemer · Florian Brugger
(Hrsg.)

Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie

Springer VS

Herausgeber
Klaus Kraemer
Graz, Österreich

Florian Brugger
Graz, Österreich

Wirtschaft + Gesellschaft
ISBN 978-3-658-08183-6 ISBN 978-3-658-08184-3 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Springer VS
© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.
Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.
Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Lektorat: Cori Antonia Mackrodt

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer VS ist Teil von Springer Nature
Die eingetragene Gesellschaft ist Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH
Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Inhaltsverzeichnis

Vorwort ..... **IX**

Die Wirtschaft der Gesellschaft **1**
Zum Stand der wirtschaftssoziologischen Forschung
Klaus Kraemer und Florian Brugger

Inspirationsquellen der neueren Wirtschaftssoziologie

Karl Marx: Das Kapital **29**
Frank Ettrich

Émile Durkheim: Über soziale Arbeitsteilung **47**
Sebastian M. Büttner

Thorstein Veblen: The Theory of the Leisure Class **55**
Christian von Scheve

Georg Simmel: Philosophie des Geldes **65**
Klaus Kraemer

Werner Sombart: Der moderne Kapitalismus **79**
Manfred Prisching

Max Webers Sozialökonomik **89**
1. Die Programmatik
Hans-Peter Müller

Max Webers Sozialökonomik **95**
2. Wirtschaft und Gesellschaft: Soziologische Grundkategorien des Wirtschaftens
Hans-Peter Müller

Max Webers Sozialökonomik **109**
3. Wirtschaft und Religion: Die „Protestantismus-These“
Hans-Peter Müller

Max Webers Sozioökonomik **119**
4. Wirtschaft und Geschichte: Die Genealogie des Kapitalismus
Hans-Peter Müller

Die österreichische Schule der Nationalökonomie und die Wirtschaftssoziologie **135**
Gertraude Mikl-Horke

Marcel Mauss: Essai sur le don **145**
Christian Papilloud

Joseph Alois Schumpeter **155**
Florian Brugger

Karl Polanyi: The Great Transformation **169**
Alexander Ebner

Robert K. Merton: The Self-Fulfilling Prophecy/ The Matthew Effect in Science **177**
Marc Keuschnigg und Tobias Wolbring

Albert O. Hirschman: Abwanderung und Widerspruch **185**
Lisa Knoll

Paul J. DiMaggio und Walter W. Powell: The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields **195**
Georg Krücken

Niklas Luhmann: Die Wirtschaft der Gesellschaft **201**
Hanno Pahl

James S. Coleman: Foundations of Social Theory **213**
Thomas Voss

Peter A. Hall und David Soskice: Varieties of Capitalism **225**
Jürgen Beyer

Schlüsselwerke der neueren Wirtschaftssoziologie

Marc S. Granovetter: Getting A Job **237**
Mark Lutter

Viviana Zelizer: Morals and Markets **243**
Sebastian Nessel

Harrison C. White: Where Do Markets Come From? **249**
Florian Brugger

Mark Granovetter: Economic Action and Social Structure **257**
Andrea Maurer

Marie-France Garcia-Parpet: La construction sociale d'un marché parfait & Le marché de l'excellence **265**
Rainer Diaz-Bone

Ronald S. Burt: Structural Holes **271**
Mark Lutter

Diego Gambetta: The Sicilian Mafia **277**
Christiane Bozoyan und Sonja Pointner

Frank Dobbin: Forging industrial policy **283**
Lisa Knoll

AnnaLee Saxenian: Regional Advantage **289**
Luka Jakelja

Mitchel Y. Abolafia: Making Markets **295**
Dietmar Wetzel

Jens Beckert: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? **303**
Patrick Sachweh

Heiner Ganßmann: Geld und Arbeit **309**
Klaus Kraemer

Michael Storper und Robert Salais: Worlds of production **319**
Rainer Diaz-Bone

Brian Uzzi: Social Structure and Competition in Interfirm Networks **325**
Leon Wansleben

Johannes Berger: Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft/
Der diskrete Charme des Marktes **333**
Robert Skok

Pierre Bourdieu: The Social Structure of the Economy **343**
Frank Hillebrandt

Frédéric Lebaron: La croyance économique **351**
Rainer Diaz-Bone

Neil Fligstein: The Architecture of Markets **357**
Jürgen Beyer

Joel M. Podolny: Networks as the pipes and prisms of markets **365**
Sebastian Koos

Robert Boyer und Yves Saillard: Régulation theory **371**
Roland Atzmüller

Karin Knorr Cetina und Urs Brügger: Global Microstructures:
The Virtual Societies of Financial Markets **379**
Uwe Vormbusch

Luc Boltanski und Eve Chiapello: Der Neue Geist des Kapitalismus **385**
Sascha Münnich

Donald MacKenzie und Yuval Millo: Constructing a Market,
Performing Theory **393**
Andreas Langenohl

François Eymard-Duvernay: Économie politique de l'entreprise **397**
Rainer Diaz-Bone

Geoffrey Ingham: The Nature of Money **403**
Luka Jakelja

Paul Windolf: Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? **413**
Jürgen Kädtler

Julie Froud, Sukhdev Johal, Adam Leaver und Karel Williams: Financialization and Strategy **421**
Michael Faust

Gunnar Trumbull: Consumer Capitalism **431**
Sebastian Nessel

Luc Boltanski und Laurent Thévenot: Über die Rechtfertigung **437**
Lisa Knoll

Patrik Aspers: Wissen und Bewertung auf Märkten **445**
Nina Baur

Christoph Deutschmann: Kapitalistische Dynamik **451**
Uwe Schimank

Sighard Neckel: Flucht nach vorn **457**
Manfred Prisching

Harrison C. White: Identity and Control **465**
Stefan Bernhard

Klaus Dörre: Die neue Landnahme **471**
Carolin Amlinger

Marion Fourcade: Economists and Societies **481**
Matthias Thiemann

Alex Preda: Framing Finance **489**
Rolf von Lüde

David Stark: The Sense of Dissonance **499**
Sophie Mützel

Lucien Karpik: Mehr Wert. Die Ökonomie des Einzigartigen 507
Klaus Kraemer

Greta R. Krippner: Capitalizing on Crisis..... 515
Jan Sparsam

Wolfgang Streeck: Gekaufte Zeit.
Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus 521
Klaus Kraemer

André Orléan: The empire of value 529
Rainer Diaz-Bone

Autorinnen und Autoren 535

Vorwort

In den letzten drei Jahrzehnten ist eine Vielzahl an Beiträgen zur neuen Wirtschaftssoziologie publiziert worden, vom Zeitschriftenartikel über Monografien bis hin zu Sammelbänden mit speziellem Themenfokus. Allein schon wegen der schieren Anzahl fällt die Orientierung nicht ganz einfach; zumal dann, wenn man sich nicht an Zitationskonventionen oder den Erwartungen von Zitationsgemeinschaften orientieren möchte. Hinzu kommt, dass zahlreiche bedeutende wirtschaftssoziologische Beiträge zuerst in englischer, französischer oder deutscher Sprache erschienen und nicht selten erst mit größerer Zeitverzögerung zur Kenntnis genommen worden sind. Diese stetig anschwellende und vielfältig zerklüftete Publikationslandschaft hat uns motiviert, einen Band zu den Schlüsselwerken der Wirtschaftssoziologie herauszugeben.

Der vorliegende Band ist als Nachschlagewerk konzipiert und soll einen fundierten Überblick über die wichtigsten Monografien und Abhandlungen der älteren und neueren Wirtschaftssoziologie geben. Im ersten Teil des Bandes werden die klassischen Werke der älteren und die wichtigsten Inspirationsquellen der neueren Wirtschaftssoziologie vorgestellt. Der zweite Teil behandelt die neuere Wirtschaftssoziologie seit den 1980er Jahren. Die Auswahl der vorgestellten Werke und Texte erfolgte danach, ob diese die wirtschaftssoziologischen Debatten erkennbar beeinflusst haben. Zugleich haben wir darauf geachtet, einen möglichst ausgewogenen Einblick in die angelsächsische, französische und deutschsprachige Wirtschaftssoziologie zu geben. Bei der Auswahl der in diesem Band vorgestellten Monografien und Aufsätze haben wir uns daran orientiert, was üblicherweise von Wirtschaftssoziologinnen und Wirtschaftssoziologen als „Schlüsselwerk“ angesehen wird. Es werden aber auch Monografien, Abhandlungen und Aufsätze vorgestellt, die möglicherweise nicht ungeteilt und unangefochten als „Schlüsseltexte“ Geltung beanspruchen können. Trotzdem haben wir

uns entschieden, diese aufzunehmen, weil wir davon überzeugt sind, dass abseits eingespielter Zitationskonventionen eine breitere Rezeption dieser Arbeiten wünschenswert wäre. Inzwischen liegen einige neuere Lehrbücher und Überblicksdarstellungen sowie zahlreiche Sammelbände zu speziellen wirtschaftssoziologischen Themenfeldern vor, die für die Weiterentwicklung der wirtschaftssoziologischen Forschung von Bedeutung sind. Diese Publikationen werden nicht eigens vorgestellt oder aufgelistet. In der dem vorliegenden Band vorangestellten Einleitung wird auf einige dieser Arbeiten ausdrücklich verwiesen.

In der Einleitung geben wir einen Überblick über die Geschichte und den Forschungsstand der Wirtschaftssoziologie, verweisen auf das bislang unausgeschöpfte Potential der Klassiker der Wirtschaftssoziologie und diskutieren vor diesem Hintergrund ausgewählte Forschungsdesiderate. Hieran anschließend stellt ein jeder Beitrag in konzentrierter Form ein Schlüsselwerk der Wirtschaftssoziologie vor. Im Einzelnen werden die zentralen Inhalte des Werkes rekonstruiert, der theoretische und gegebenenfalls werkgeschichtliche Kontext erläutert und die dadurch ausgelösten wirtschaftssoziologischen Debatten kritisch gewürdigt. In jedem Beitrag wird herausgearbeitet, was die vorgestellte Arbeit zu einer klassischen Inspirationsquelle oder zu einem Schlüsseltext der Wirtschaftssoziologie gemacht hat und welche bleibenden Erkenntnisse für die wirtschaftssoziologische Forschung mit dem Werk verbunden sind. Auch werden Schwächen und Kritikpunkte zur Sprache gebracht und in den aktuellen Forschungskontext gestellt. Einige wenige Beiträge zu klassischen Schlüsselwerken der Wirtschaftssoziologie weichen von den Vorgaben der Herausgeber zur formalen Gestaltung und zum Textumfang ab. In solchen Fällen haben wir mehr Wert auf eine differenzierte Darstellung als auf die strikte Einhaltung der Symmetrie von Umfang und Gliederung der Beiträge gelegt, da zahlreiche Einführungstexte, die anderswo erschienen sind, vor allem zu Karl Marx, aber auch zu Max Weber, der Komplexität dieser Ansätze nur unzureichend gerecht werden.

Wir danken den beiden Herausgebern der Reihe „Wirtschaft und Gesellschaft“ des Springer VS-Verlages, Andrea Maurer und Uwe Schimank, für die Anregung zu dem vorliegenden Band über die Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie. Unser Dank gilt ebenso Gertraude Mikl-Horke, Jürgen Beyer und Rainer Diaz-Bone für zahlreiche Anregungen zu einer ersten Auswahl von Schlüsseltexten. Ebenfalls danken wir allen Autoren, die mit weiteren Anregungen an uns heran getreten sind. Die Verantwortung für die Auswahl der in diesem Band vorgestellten Schlüsselwerke schreiben wir uns allerdings alleine zu. Vor allem gebührt unter Dank den Autorinnen und Autoren des Bandes, die unsere Kommentare und Anmerkungen zu ersten Fassungen der Manuskripte wohlwollend und produktiv aufgegriffen haben. Auch möchten wir uns bei der Cheflektorin Soziologie des Verlages Springer VS, Frau Dr. Cori Mackrodt, für die gute Zusammenarbeit bedanken. Und schließlich danken wir Frau Sabine List vom Institut für Soziologie der Universität Graz für die sorgfältige Durchsicht der Manuskripte, und dafür, dass sie die zuweilen weitverzweigten Episoden und Fäden der Kommunikation zwischen Herausgebern und Autoren umsichtig zusammen fügte.

Graz, im August 2016
Klaus Kraemer und Florian Brugger

Die Wirtschaft der Gesellschaft

Zum Stand der wirtschaftssoziologischen Forschung

Klaus Kraemer und Florian Brugger

Die moderne Wirtschaft ist ohne Wissen über ihre sozialen und gesellschaftlichen Grundlagen und Rahmenbedingungen nicht hinreichend zu verstehen. Ausgehend von dieser Grundannahme sind im Forschungsfeld der Wirtschaftssoziologie in den letzten Jahrzehnten vielfältige theoretische und empirische Zugänge zu einer soziologischen Analyse der Wirtschaft moderner Gesellschaften erschlossen und die sozialen Konstitutionsbedingungen zentraler ökonomischer Institutionen wie Märkte, Geld, Unternehmen und Eigentumsrechte erforscht worden. Aus unterschiedlichen theoretischen, methodologischen und empirischen Blickrichtungen zielt die Wirtschaftssoziologie darauf ab, eine Reihe von Forschungsproblemen zu identifizieren und zu beantworten, von denen die folgenden von besonderer Bedeutung sind: Welchen Beitrag können soziologische Kategorien und Theorien für die Analyse wirtschaftlicher Handlungen, Strukturen und Prozesse leisten? Was sind die sozialen, politisch-institutionellen und kulturellen Voraussetzungen und Rahmenbedingungen ökonomischer Märkte? Welche Rolle spielen soziale Netzwerke und Kooperationen, Konflikte und Machtasymmetrien, Statushierarchien und soziale Reputation, Wertideen und kulturelle Konventionen usw. für Märkte und Unternehmen? Wie können Aufstieg, Etablierung und Niedergang von Märkten soziologisch erklärt werden? Wie lässt sich erklären, warum vielfältige Tauschbeziehungen marktförmig organisiert sind, während in anderen Bereichen Märkte abgelehnt werden oder sogar untersagt sind?

In diesem einleitenden Beitrag des vorliegenden Bandes werden zentrale Problemstellungen der Wirtschaftssoziologie vorgestellt. Eingangs wird die für die Klassiker der Soziologie so zentrale Thematisierung des Verhältnisses von Wirtschaft und Gesellschaft an der Schwelle zum 20. Jahrhunderts knapp umrissen, die für die gegenwärtige Wirtschaftssoziologie eine theoretisch wie konzeptionell nach wie vor unausgeschöpfte Inspirations-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_1

quelle darstellt (1.). Hieran anschließend wird nachgezeichnet, dass sich im Verlauf des 20. Jahrhunderts die Soziologie vor dem Hintergrund einer zunehmenden disziplinären Arbeitsteilung zwischen Ökonomie und Soziologie vom Untersuchungsfeld Wirtschaft mehr und mehr abwandte und damit darauf verzichtete, einen ganz maßgeblichen Gegenstandsbereich moderner Gesellschaften soziologisch zu untersuchen (2.). Sodann wird der Aufschwung der nordamerikanisch geprägten *New Economic Sociology* seit den 1980er Jahren skizziert, der nicht zuletzt auch ein Unbehagen gegenüber der weit verbreiteten Wirtschaftsvergessenheit des Faches zum Ausdruck gebracht hat (3). Danach werden einige offene Problemfelder identifiziert, die darauf hinweisen, welche bislang noch ungenutzten Potentiale die Wirtschaftssoziologie bietet, um die soziale Konstitution ökonomischer Strukturen und Prozesse zu untersuchen (4.). Der Beitrag schließt mit einem Ausblick auf die Frage nach dem Verhältnis von Wirtschaft und soziale Ordnung (5.).

1 Wirtschaft und Gesellschaft bei den Klassikern der Soziologie

Für die Gründergeneration der Soziologie in Frankreich und Deutschland war es noch eine unbestrittene Selbstverständlichkeit, Gesellschaft nicht ohne Wirtschaft und Wirtschaft nicht ohne Gesellschaft zu denken. Wirtschaft, Kultur und soziale Ordnung wurden als alles andere als isolierte Wirklichkeitsbereiche aufgefasst, sondern in ihren Zusammenhängen und Wahlverwandtschaften untersucht. Aufmerksam beobachteten Émile Durkheim, Max Weber und Georg Simmel die tiefgreifenden Veränderungen von Kultur und gesellschaftlicher Ordnung infolge des rasanten Aufstiegs des Industriekapitalismus in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Wenn man einmal von der Unterschiedlichkeit der jeweiligen Fragestellungen absieht, die Durkheim, Weber und Simmel jeweils verfolgten, so bestand das Verbindende ihrer Analysen in dem Zweifel, inwiefern die wirtschaftlichen Prozesse und Dynamiken ihrer Zeit gesellschaftlich ordnungsstiftend wirken könnten. Im Mittelpunkt des Forschungsinteresses der soziologischen Gründergeneration stand damit nicht weniger als die fundamentale Frage nach dem Verhältnis von Wirtschaft, Kultur und Gesellschaft. In *De la division du travail social* (1992 [1893]) problematisierte Durkheim, wie soziale Kohäsion auch noch unter der Bedingung zunehmender wirtschaftlicher Arbeitsteilung möglich sei. Im Weiteren fragte er nach den nicht-vertraglichen Grundlagen wirtschaftlicher Verträge und erörterte, inwiefern sich aus individuellen, isolierten Marktbeziehungen eine normative Ordnung entfalten könne, die kurzfristiges Vorteilsstreben transzendiert. Simmel zeichnete in der wenige Jahre später publizierten Philosophie des Geldes (1989 [1900]) die kulturellen, institutionellen und gesellschaftlichen Voraussetzungen und Folgen der modernen Geldwirtschaft nach und verknüpfte die Frage nach den Besonderheiten des modernen Geldes mit allgemeinen soziologischen Fragen zu sozialen Ordnungsbildungen und zum sozialen Wandel in zeitgenössischen Gesellschaften. Insbesondere erörterte Simmel, wie sich die moderne Geldwirtschaft auf den Prozess der sozialen Differenzierung und Individualisierung auswirkt, wie ständische Status- und Machtordnungen umgewälzt und moderne Lebensstile geprägt werden und

inwiefern Geld als Treiber für bislang nicht für möglich gehaltene Wachstums- und Beschleunigungsprozesse wirkt. Max Weber diagnostizierte eine historisch beispiellose Rationalisierung der gesamten kulturellen Ordnung, deutete den okzidentalen Kapitalismus als „schicksalshafte[n] Macht" (1988 [1922], S. 4) der modernen Gesellschaft und schrieb der wirtschaftlichen Ordnung damit eine zentrale Bedeutung im Prozess der Rationalisierung von Kultur und Gesellschaft zu. Webers Analysen zum Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft beschränkten sich keineswegs auf die in der *Protestantismus*-Studie von 1904 (1988 [1922]), untersuchten kulturellen Voraussetzungen und spezifisch okzidentalen Entstehungsbedingungen des rationalen Betriebskapitalismus, auch wenn die Weber-Forschung in den letzten Jahrzehnten nicht selten einen solchen Eindruck hinterlassen hat. Der wirtschaftssoziologische Teil von *Wirtschaft und Gesellschaft* (1980 [1921/1922], S. 31ff.) sowie die lange kaum beachteten Vorlesungen zur *Wirtschaftsgeschichte* (2011 [1923]; vgl. Collins 1980) vermitteln eine Vorstellung davon, welche Bedeutung Weber – neben der kulturellen Dimension – auch der sozioökonomischen, sozialhistorischen und politisch-institutionellen Analyse moderner Wirtschaftsordnungen beigemessen hat (vgl. Swedberg 2003; Maurer 2010).

So wie die Gründergeneration der Soziologie, so standen auch die zahlreichen Grenzgänger zwischen Ökonomie, historischer Wissenschaft und Soziologie noch bis in die ersten beiden Jahrzehnte des 20. Jahrhunderts einer strikter Trennung zwischen wirtschaftlichen und nicht-wirtschaftlichen Vorgängen skeptisch bis ablehnend gegenüber. Thorsten Veblen (1898) kritisierte beispielsweise aus institutionalistischer Sicht die theoretischen Axiome der neoklassischen Ökonomie und unterstrich die wechselseitige Durchdringung kultureller, gesellschaftlicher und ökonomischer Institutionen. Eine integrative Perspektive, die historische, ökonomische und soziologische Analysen ausdrücklich einschließt, verfolgte auch die jüngere Generation der historischen Schule, so etwa besonders prominiert Werner Sombart in dem monumentalen Werk *Der moderne Kapitalismus* (1987 [1902/1927]). Die Vertreter der österreichischen Schule der Nationalökonomie wie Carl Menger und Friedrich von Wieser propagierten keine disziplinäre oder gegenstandsbezogene Aufspaltung von Ökonomie und Soziologie (vgl. Maurer und Mikl-Horke 2015, S. 63ff.). Ganz in diesem Sinne plädierte auch Joseph Schumpeter (2006 [1912]) dafür, die Erklärung des ökonomischen Wandels nicht von sozialen und gesellschaftlichen Einflussfaktoren abzukoppeln.

2 Gesellschaft ohne Wirtschaft

Derartige integrative oder zumindest nicht wechselseitig ausschließende Ansätze zur Erforschung ökonomischer und nicht-ökonomischer Prozesse konnten die Auseinanderentwicklung der beiden Disziplinen Ökonomie und Soziologie gleichwohl nicht aufhalten. Zu nennen ist zuallererst die in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts dynamisch voranschreitende Differenzierung des Wissenschaftssystems, die die Aufspaltung einer ursprünglich umfassenden Sozialwissenschaft in diverse Spezialdisziplinen mit unter-

schiedlichen Gegenständen, Fragestellungen, Paradigmen und Methodologien entscheidend begünstigt hat. Gleichwohl leitete bereits Vilfredo Pareto einer Separierung von Ökonomie und Soziologie mit dem Argument Vorschub, die ökonomische Theorie sei eine Wissenschaft vom logisch-rationalen wirtschaftlichen Handeln, welches mittels mathematischer Gleichgewichtsannahmen erfasst werden könne. „Logisch" sei dieses Handeln, weil subjektive Zweck-Mittel-Kalküle mit den objektiven Handlungsbedingungen zusammenfallen würden. Demgegenüber falle der Soziologie die Aufgabe zu, das „nichtlogische" Handeln zu erforschen, also Handeln, bei dem subjektive Motive und objektive Gegebenheiten auseinandertreten. Später hat Leopold von Wiese (1965) eine auf Franz Oppenheimer (1928) zurückgehende Unterscheidung aufgegriffen, um die disziplinäre Separierung von Ökonomie und Soziologie zu begründen: Die ökonomische Wissenschaften würden zweckrationale „Mensch-Ding-Beziehungen" untersuchen, während die Soziologie „Mensch-Mensch-Beziehungen" in den Blick nehme. Eine solche Bestimmung geht davon aus, dass im Forschungsfeld der Ökonomie isolierte wirtschaftliche Akteure einer Dingwelt gegenübertreten und nach dem Gesetz des abnehmenden Grenznutzens güterbezogene Entscheidungen treffen, während alle sonstigen sozialen Sachverhalte und Umwelten, in die dieselben Akteure involviert sind, ausgeklammert bleiben. Demgegenüber habe sich die Soziologie auf normorientierte soziale Beziehungen zwischen Akteuren zu konzentrieren, wobei diese von allen sachlich-materiellen Bezügen und zweckrationalen Kalkülen abgekoppelt gedacht werden. Ganz in diesem Sinne hat sich die ökonomische Theorie in den folgenden Jahrzehnten darauf konzentriert, wirtschaftliches Handeln und sogenannte Marktgleichgewichte unter Rückgriff auf Modellannahmen des *homo oeconomicus* zu erklären, während in der Soziologie noch bis weit in die 1970er Jahre Ansätze dominierten, die Prozesse der sozialen Ordnungsbildung auf kollektive normative Erwartungen zurückführten und im Rahmen der Annahme des *homo sociologicus* zu erklären versuchten.

Die thematische und institutionelle Separierung von Wirtschaftswissenschaften und Soziologie führte seitens der Soziologie dazu, auf der Mikroebene die sozialen Grundlagen wirtschaftlichen Handelns ebenso auszuklammern wie auf der Makroebene jene soziale Ordnungen, die wirtschaftliche Strukturen und Prozesse hervorbringen und rahmen. Eine solche Entwicklung innerhalb der Soziologie ist möglicherweise auch durch die kulturalistische Wende in den Sozialwissenschaften der 1970er Jahre forciert worden, die dazu führte, die Erforschung von sozialen Ordnungen und Strukturbildungen von sozioökonomischen Strukturanalysen rigoros abzukoppeln. Jedenfalls geriet die soziologische Analyse wirtschaftlicher Handlungen und Ordnungen mehr oder weniger vollends aus den zentralen Untersuchungsfeldern der Soziologie und damit auch das Interesse, Kultur, Sozialstruktur und politisch-institutionelle Systeme im Zusammenhang mit wirtschaftlichen Ordnungen zu untersuchen. Selbst die Frage nach den soziologischen Grundlagen ökonomischer Strukturen und Prozesse wurde von den Hauptströmungen des Faches nicht mehr aufgeworfen, sondern in soziologische Nischen (vgl. Albert 1967; Heinemann 1969, 1976) oder in interdisziplinäre Zwischenzonen von Ökonomie, Kulturanthropologie und Soziologie (vgl. etwa Hirschman 1974 [1970]; Polanyi 1977 [1944]) abgedrängt. Hierin

zeigt sich auch, wie weit sich die Soziologie in der zweiten Hälfe des 20. Jahrhunderts von der Sozioökonomie und der Politischen Ökonomie abgelöst hatte, die das Fach zu Beginn des 20. Jahrhunderts noch prägten (vgl. Mikl-Horke 2011). Wirtschaftlich relevante Untersuchungsfelder wurden allenfalls in den Teildisziplinen der Industrie-, Betriebs- und Arbeitssoziologie erforscht. Hierbei beschränkte sich vor allem die Betriebs- und Industriesoziologie darauf, wirtschaftliches Handeln *in* Erwerbsorganisationen zu untersuchen, wobei übergreifende wirtschaftssoziologische Fragestellungen außen vor blieben (Böhle et al. 2010). Auch Weiterentwicklungen der ökonomischen Theorie wie etwa verhaltensökonomische Ansätze im Anschluss an Herbert Simons (1945) „bounded rationality", spieltheoretische Modelle der Kooperation zwischen wechselseitig strategisch Handelnden, die neue Institutionenökonomie (Williamson 1975, 1985), die heterodoxe und evolutionäre Ökonomik (Becker et al. 2009) oder auch die neuere vergleichende Kapitalismusforschung (Hall und Soskice 2001) wurden in der Mitte der Soziologie kaum noch als Inspirationsquellen genutzt, um das Verhältnis von Wirtschaft, Kultur und Gesellschaft theoretisch auszumessen.

Mit der Verdrängung und Ausklammerung wirtschaftlicher Phänomene aus vielen Untersuchungsfeldern der Soziologie ging implizit einher, diese selbst als selbstverständlich vorauszusetzen und anzunehmen, dass beispielsweise Märkte genauso funktionieren würden wie in den Modellannahmen der ökonomischen Theorie unterstellt wird. Damit verabschiedete sich die Soziologie davon, wirtschaftliches Handeln und wirtschaftliche Strukturen unabhängig von ökonomischen Theorieangeboten als soziologische Tatbestände eigenständig zu untersuchen und Wirtschaft als originäres Anwendungsfeld soziologischer Begriffe und Theorien zu begreifen. Sie verzichtete darauf, die moderne Wirtschaft anders zu beschreiben als es in den ökonomischen Wissenschaften heutzutage üblich ist, wenn von „Marktwirtschaft" gesprochen wird. Wirtschaftliches Handeln ist jedoch, worauf schon die Klassiker der Soziologie insistiert haben, mehr als rein wirtschaftliches Handeln. Ein solches Handelns steht nicht außerhalb des Sozialen und der gesellschaftlichen Ordnung. Dies gilt bereits schon dann, wenn die Mittel des wirtschaftlichen Handelns ausgewählt werden, aber ebenso auch, wenn die Ziele des wirtschaftlichen Handelns ex-ante bestimmt oder ex-post legitimiert werden. Stets handelt es sich allein schon deswegen um soziales Handeln, weil die Mittelauswahl wie die Zielsetzung im Weberschen Sinne auf die Erwartungen anderer Akteure bezogen ist, etwa auf die von Mitbewerbern, Konkurrenten, Konsumenten, Consultants, Investoren, Regulatoren, Analysten, Marktbeobachtern etc. Hierbei ist es unerheblich, ob die (unterstellten) Erwartungen an konkret identifizierbare Akteure adressiert werden oder sie sich auf das Handeln einer unbestimmten Anzahl aller potentiellen Marktinteressenten und Marktbeobachter beziehen. Zudem werden die eigenen Erwartungen nicht nur vor dem Hintergrund der unterstellten Erwartungen aller anderen potentiellen (direkt oder indirekt) Beteiligten des Marktgeschehens formuliert. Ebenso sind die unterstellten oder tatsächlichen Erwartungen aus der sozialen Umwelt wirtschaftlicher Akteuren zu berücksichtigen, von den Anrainern eines Unternehmens über technische Experten, politische Regulierungsinstanzen und Steuerbehörden bis hin zu Ethikräten. Markthandeln ist also kein isoliertes, einzig und allein

auf die Objekte des Markttausches bezogenes Handeln, sondern immer schon Handeln in sozialen Erwartungsstrukturen und institutionellen Ordnungen. Schon deswegen fällt es in das Untersuchungsfeld der Soziologie.

3 Rückkehr der Wirtschaft in die Soziologie

Von den Klassikern der Soziologie ist die moderne, zuallermeist als kapitalistisch beschriebene Wirtschaftsordnung als Wirklichkeitsbereich thematisiert worden, der immer dann die soziale Kohäsion zumindest potenziell gefährdet, „Desintegration" und „Anomie" begünstigt und einer „Ökonomisierung" oder „Kolonisierung" des Sozialen („Kolonisierung") Vorschub leistet, wenn sich die Marktkräfte ungehindert entfalten können, diese selbst nicht durch wohlfahrtsstaatliche Arrangements eingehegt werden und Wettbewerb und Konkurrenz nicht in produktive gesellschaftliche Bahnen gelenkt werden Diese klassische Sichtweise der Soziologie auf moderne wirtschaftliche Ordnungen ist von der *New Economic Sociology* umgedreht worden. Seit den frühen Arbeiten von Harrison White (1981) und Mark Granovetter (1985) steht nicht mehr die Frage im Mittelpunkt, inwiefern Kultur, Sozialstruktur und Gesellschaft selbst durch wirtschaftliche Prozesse geprägt werden. Auch geht es nicht darum, die „Ökonomisierung" nicht-ökonomischer Felder oder „Subsysteme" in modernen Gesellschaften oder Wechselwirkungen oder Abhängigkeiten zwischen Ökonomie und Gesellschaft zu untersuchen. Vielmehr geht es darum, die sozialen Voraussetzungen wirtschaftlichen Handelns in den Mittelpunkt zu rücken, wobei der Fokus insbesondere auf ein ganz spezielles wirtschaftliches Handeln gerichtet wird, nämlich Handeln *auf Märkten*. Genauer betrachtet geht es um die Analyse der sozialen Konstitution bzw. Strukturierung von Märkten („embeddedness") (vgl. Smelser und Swedberg 2005; Beckert und Zafirovski 2006; Maurer 2008; Beckert und Deutschmann 2009; Granovetter und Swedberg 2011).

In Abgrenzung, zuweilen aber auch in impliziter oder expliziter Ergänzung zur mikroökonomischen Entscheidungstheorie werden die sozialen Konstitutionsbedingungen des Markthandelns untersucht, wobei zwischen den folgenden Untersuchungselementen des Markthandelns unterschieden werden kann: Marktakteure, Marktobjekte, Marktpreise, Marktöffentlichkeit und Marktbeziehungen. Alle fünf Elemente oder Dimensionen sind an spezifische soziologisch Voraussetzungen gebunden: *Erstens*: Welche Akteure treten als Anbieter und Nachfrager auf, an welche sozialen Bedingungen ist ihr Marktzutritt gebunden, welche Statuspositionen nehmen die Marktteilnehmer ein, welche „Marktidentitäten" werden konstruiert und welche Rollenerwartungen werden den Marktteilnehmern zugeschrieben (*Marktakteure*)? *Zweitens*: Wann wird ein Ding zu einer tauschbaren und damit marktfähigen Ware (*Kommodifizierung*)? Warum sind viele Objekte privat eigentumsfähig und können auf Märkten legal gehandelt werden, während andere Objekte wiederum privat nicht angeeignet werden können, ihr Tausch moralisch umstritten oder sogar untersagt ist (*Marktobjekt*)? *Drittens*: Warum wird ein Marktobjekt nachgefragt und als wertvoll wahrgenommen? Welchen Einfluss haben Akteure, Institutionen und Status-

strukturen auf die Zuschreibung von Wertigkeiten und die wertbezogene Klassifikation von Produktgruppen? Und welche nicht-ökonomischen, im engeren Sinne soziologischen Faktoren sind zu berücksichtigen, um die Bildung von Preisen und Preisdifferenzierungen zu erklären (*Marktwerte* und *Marktpreise*)? *Viertens*: Wie werden Marktereignisse in der Öffentlichkeit beobachtet, welche Markterwartungen werden kommuniziert, welche Narrative zirkulieren oder werden sogar kollektiv geglaubt? Auch geht es um die Frage, inwiefern Experten, Analysten, Interessenorganisationen und andere intermediäre Instanzen ein gemeinsam geteiltes Verständnis darüber prägen, was einen „effizienten Markt" ausmacht und wann „Marktversagen" vorliegt. (*Marktöffentlichkeit*)? Und schließlich *fünftens*: Wie sind die Beziehungen zwischen den unmittelbar involvierten Marktakteuren strukturiert, etwa zwischen Produzenten und Zulieferern, zwischen Etablierten, Herausforderern und Außenseitern, zwischen Mitbewerbern in einer Marktnische oder zwischen Anbietern und Nachfragern? Welche Bedeutung haben reziproke Erwartungen in Marktbeziehungen? Welche Aktivitäten sind untersagt? Sind Formen von Primordialität oder Klientelismus anzutreffen? Welche Kooperations- und Konfliktmuster können beobachtet werden, welche Wettbewerbsnormen sind gültig, und welchen Einfluss haben marktnahe wie marktferne Akteure – von einzelnen Unternehmen und Industrieverbänden über Berufsvereinigungen und NGOs bis hin zu staatlichen und supranationalen Organisationen – auf die jeweils geltenden Wettbewerbsstrukturen? Insbesondere ist auch zu klären, inwiefern Marktbeziehungen reguliert werden und wie etwaige Regulationen legitimiert werden (traditional, wertrational, formal-rechtlich oder interessenbezogen) (*Marktbeziehungen*)? Alle fünf genannten Fragekomplexe verweisen darauf, dass Märkte – legale ebenso wie illegale – immer schon sozial konstituiert sind. Sie setzen komplexe symbolische Deutungen und soziale Prozesse voraus. Die neuere Wirtschaftssoziologie zielt auf diese sozialen Konstitutionsbedingungen, um Märkte theoretisch anspruchsvoller und empirisch wirklichkeitsnäher analysieren zu können. Mit der klassischen mikroökonomischen Annahme, dass Märkte einen dezentralen Leistungstransfer (Ware-Geld) ermöglichen, der über nichts als Preissignale koordiniert wird und lediglich ein gegenseitiges Einverständnis zwischen formal freien und gleichgestellten Akteuren (Käufer und Verkäufer) über die Konditionen des Tauschaktes (Vertrag) voraussetzt, kann, so die zugrundeliegende Prämisse der neueren Wirtschaftssoziologie, die soziale Ordnung von Märkten nur sehr unzureichend beschrieben werden.

Die neuere Wirtschaftssoziologie geht von der Problemstellung aus, wie die Koordination wirtschaftlicher Akteure überhaupt möglich ist, wenn diese selbst nicht wissen können, welche Handlungsalternative die optimale wäre (Beckert 1996; Ganßmann 2007). Das Nicht-Wissen-Können der wirtschaftlichen Akteure über die relevanten Erfolgsbedingungen ihres Handelns ist unhintergehbar. Dieses fundamentale Ungewissheitsproblem nimmt die neuere Wirtschaftssoziologie zum Anlass, um die Annahme der ökonomischen Theorie zurückzuweisen, die Effizienz von Märkten könne aus sich selbst heraus erklärt werden (*invisible hand*). Märkten werden allerdings keineswegs pauschal Effizienzvorteile gegenüber anderen Koordinationsmechanismen abgesprochen. Als entscheidend wird vielmehr angesehen, dass Märkte erst dann Effizienzvorteile realisieren können, wenn das

fundamentale Ungewissheits- und Koordinationsproblem eingedämmt werden kann. Die Probleme der Handlungskoordination, vor denen die Marktteilnehmer stehen, können nur dann erfolgreich bewältigt werden, wenn wirtschaftliche Interaktionen in soziale Strukturen oder Institutionen „eingebettet" sind.[1] Vor diesem Hintergrund hat die neuere Wirtschaftssoziologie ihre Aufmerksamkeit seit den 1980er Jahren insbesondere auf die sozialen Voraussetzungen funktionierender bzw. stabiler Märkte gerichtet. Ausgehend von dieser Problemstellung sind akteursorientierte Netzwerkanalysen (vgl. Burt 1992; Uzzi 1997), neoinstitutionalistische Ansätze (vgl. Fligstein 2001) und Kulturtheorien (vgl. Zelizer 2011) genutzt worden, um Ungewissheits- und Koordinationsprobleme auf Märkten zu analysieren. Ein zentraler Befund dieser Ansätze besteht darin, dass funktionierende Märkte ohne Vertrauen in die Zuverlässigkeit der Marktteilnehmer, ohne Kooperation auf der Basis von Netzwerken, ohne politisch-institutionelle Regeln, ohne gemeinsam geteilte Normvorstellungen (z.B. Fairness- und Reziprozitätsnormen) und ohne die Orientierung an kulturellen Konventionen und Narrationen (*stories*) kaum denkbar sind. In dieser Perspektive werden Märkte als soziale Arenen oder Handlungsfelder beschrieben, die in spezifische soziale, kulturelle und politisch-institutionelle Kontext eingebettet sind. Hierbei wird herausgearbeitet, wie bedeutsam es ist, dass die Marktakteure ein Einverständnis über die Richtigkeit und Angemessenheit spezifischer normativer, kultureller oder kognitiver Erwartungen herstellen. Gezeigt wird, welche große Bedeutung Statuspositionen, Netzwerkkooperationen und auch Machthierarchien in ökonomischen Tauschbeziehungen haben, welchen Einfluss gemeinschaftliche, ethnische und professionsspezifische Zugehörigkeiten den Zugang zu Marktsegmenten kanalisieren oder wie Traditionen, Konventionen und politisch-rechtliche Regulationen den wirtschaftlichen Wettbewerb strukturieren.

Üblicherweise werden drei Koordinationsprobleme unterschieden (Beckert 2007, S. 43ff.): Wann und warum kooperieren Marktakteure miteinander *(Kooperationsproblem)*? Welche Wettbewerbsnormen sind gültig (*Wettbewerbsproblem*)? Wie beurteilen Marktakteure den Wert von Gütern *(Wertproblem)*? Im Mittelpunkt des *Kooperationsproblems* steht das Problem, welche Unwägbarkeiten entstehen, wenn wirtschaftliche Akteure Tauschbeziehungen zu Akteuren unterhalten, obwohl sie nur sehr unvollständig über die Handlungsmotive und Tauschabsichten der anderen Tauschakteure, über deren Zahlungsfähigkeit, Vertragstreue, Produktzuverlässigkeit etc. informiert sind. Dieses Koordinationsproblem lösen die Tauschakteure, so Granovetters Erklärung, indem sie personale Netz-

1 Granovetter (1985) hat das Einbettungstheorem in die neuere Wirtschaftssoziologie eingeführt, um personale Netzwerke von Marktakteuren zu untersuchen. Eine solche Engführung von Einbettungspraktiken auf „interaktionistische" (Bourdieu 2002, S. 200) oder „primordiale" (Münch 2009, S. 38) Formen der Herstellung von Vertrauen in Marktbeziehungen ist wiederholt kritisiert worden. Aus neoinstitutionalistischer Perspektive haben Zukin und DiMaggio (1990) eine Erweiterung um kognitive, kulturelle und politische Formen vorgeschlagen. Nee und Ingram (2005) bemängeln, Granovetter vernachlässige formale Institutionen und Strukturvorgaben. Grundsätzliche Einwände gegenüber dem Einbettungskonzept als allgemeine Heuristik zur soziologischen Analyse von Märkten formulieren Krippner (2001) und aus einer an Max Weber orientierten differenzierungstheoretischen Sicht Schwinn (2010).

werke zu Lieferanten, Herstellern, Kunden aufbauen und pflegen. Ein solches „Vertrauen", das sich nach Granovetter aus nicht-ökonomischen Erfahrungswelten speist, hingegen von James Coleman (1990) im Rahmen eines allgemeinen rationalistischen Handlungsmodells als „soziales Kapital" beschrieben wird, schafft Erwartbarkeiten und reduziert Ungewissheiten zwischen den Marktteilnehmern. Aber auch Konventionen, Routinen und institutionalisierte Erwartungen wie Rechtnormen wirken bei der Anbahnung, Stabilisierung und Krisenbewältigung wirtschaftlicher Tauschbeziehungen vertrauensstiftend.

Mit dem *Wettbewerbsproblem* werden alle Schwierigkeiten adressiert, vor denen Marktakteure stehen, sobald auf „vollständigen Märkten" keine nennenswerten Erlöse mehr erzielt werden können. Damit wird die paradoxe Situation angesprochen, dass Marktwettbewerb eine Vorrausetzung für die Realisierung von Renditechancen ist, zugleich diese selbst aber latent durch Marktakteure bedroht wird, um Renditechancen längerfristig gegenüber Konkurrenten abzusichern. In der neueren Wirtschaftssoziologie werden insbesondere Strategien von Anbietern untersucht, die auf die Einschränkung oder Vermeidung von Wettbewerb abzielen, um neue Gewinnchancen zu erschließen und diese über einen möglichst längeren Zeitraum zu erhalten. Eine häufig beschriebene Vorgehensweise ist die Bildung von Nischenmärkten, etwa durch funktionale oder symbolische Produktdifferenzierung, Preisabsprachen, Kartellbildung etc. Dieses Wettbewerbsproblem wird durch staatliche Rechtsetzung moderiert, etwa in Form von Wettbewerbs- und Urheberrecht, Patenten und Lizenzen, Subventionen und Zöllen sowie des Verbraucherschutzes.

Beim *Wertproblem* geht es schließlich um die Wiederaufnahme der ungelösten klassischen Frage, was ökonomische Werte eigentlich sind und wie sie soziologisch erklärt werden können. In Abgrenzung zu den alten Kontroversen zwischen objektivistischen Arbeitswerttheorien in der Tradition von Adam Smith, David Ricardo oder Karl Marx und der auf die Wiener Grenznutzenschule zurückgehenden subjektivistischen Werttheorien richtet die neuere Wirtschaftssoziologie das Interesse allerdings stärker auf die Frage, wie Marktakteure den Wert und die Qualität von Gütern beurteilen, wenn keine objektivierbaren Standards zur Qualitätsbestimmung und Werteinschätzung vorhanden sind. In dieser Perspektive sind ökonomische Werte nichts anderes als soziale Zuschreibungen, und damit das kontingente Ergebnis sozialer Konstruktionsprozesse. Ein solches Argument ist allerdings nicht mit Beliebigkeit zu verwechseln. Vielmehr versucht die neuere Wirtschaftssoziologie, die soziale Prozesshaftigkeit von Wertzuschreibungen zu beschreiben, um allgemeine Musterbildungen zu erkennen. Die Wertzuschreibung basiert hierbei auf soziale Praktiken der Klassifikation von Produkten, etwa indem diese mittels Labels und Marken signalisiert und standardisiert werden. Auch spielt die Reputation der Marktanbieter (Statusposition) eine wichtige Bedeutung bei der Wertkonstruktion. Stets schließlich bedarf es der normativen Legitimation und sozialen Anerkennung von Wertzuschreibungen in einer Marktöffentlichkeit durch Marktintermediäre (Experten, Kritiker) oder Marktinstanzen (Ratgeber, Ratings).

4 Marktsoziologie = Wirtschaftssoziologie?

Die Leistung der neueren Wirtschaftssoziologie besteht darin, die sozialen Voraussetzungen und Rahmenbedingungen von Markthandeln zu untersuchen. Hierbei wird gezeigt, dass Marktakteure vor einem Koordinationsproblem stehen, welches nicht nur in Marktbeziehungen, sondern in allen denkbaren sozialen Beziehungen zu lösen ist. Seit Talcott Parsons wird dieses als Problem der doppelten Kontingenz beschrieben. Dieses können auch Marktakteure nur dann erfolgreich bewältigen, solange sie sich an sozialen Erwartungen und institutionellen Ordnungen orientieren, die enttäuschungsfest sind und deren Geltung nicht untergraben wird. Mit der Konzentration auf die Koordinationsproblematik des Markthandelns sind gleichwohl eine Reihe von Fragestellungen und Themenfelder ins Hintertreffen geraten, die für eine wirtschaftssoziologische Analyse der wirtschaftlichen Ordnung moderner Gesellschaften und des Verhältnisses von Ökonomie, Kultur, Sozialstruktur und politischer-institutioneller Ordnung grundlegend sind.

4.1 Märkte und Unternehmen

Die *New Economic Sociology* begreift sich seit den Pionierarbeiten von White und Granovetter zuallererst als eine Soziologie der Märkte. Obwohl eine Soziologie der Märkte im Mittelpunkt steht, fällt ins Auge, dass der Untersuchungsgegenstand „Märkte“ nicht eingehender nach unterschiedlichen Markttypen unterschieden wird. Dadurch geraten die soziologischen Besonderheiten, die „Märkte“ wie Güter-, Arbeits- und Kapitalmärkte voneinander unterscheidbar machen, schnell aus dem Fokus. Eine solche nivellierende Betrachtung hat offensichtlich auch damit zu tun, dass eine Soziologie der Märkte betrieben wird, ohne die für entwickelte Marktökonomien typischen Eigentumsformen und Eigentumsordnungen genauer zu untersuchen; eine Fragestellung übrigens, die nicht nur für Karl Marx, sondern ebenso für die Wirtschaftssoziologie Max Webers grundlegend gewesen ist. Zwar liegen einige Arbeiten zu den sozialen und institutionellen Besonderheiten unterschiedlicher Eigentumsordnungen (Ostrom 1990), zur Soziologie des Eigentums (Carruthers und Ariovich 2004), zum Wandel von Eigentumsformen und veränderten Formen des Zusammenhangs von Eigentum, Kontrolle und Haftung unter Bedingungen des „Finanzmarktkapitalismus“ (Windolf 2005) oder zur Soziologie intellektueller Eigentumsrechte (Schubert et al. 2011) vor. Gleichwohl haben die bislang eher spärlich vorliegenden Analysen zur Eigentumssoziologie keinen systematischen Eingang in die neue Marktsoziologie gefunden. In dieses Bild passt, dass in der *New Economic Sociology* beständig von „Märkten“ und ihrer sozialen „Einbettung“ die Rede ist, aber kaum eingehender zwischen vormodernen und modernen Märkten (Schwinn 2010) oder zwischen Markt, Marktwirtschaft und Kapitalismus (vgl. Braudel 1991, S. 100) differenziert wird. Und schließlich bleibt auch offen, inwiefern die vielfältigen Befunde zur sozialen Struktur von Märkten für eine Makroanalyse wirtschaftlicher Ordnungen fruchtbar gemacht werden können und welche Schlussfolgerungen sich aus Netzwerk-, Kultur- oder neoinsti-

tutionalistischen Analysen einzelner Märkte für die makrosoziologische Erforschung des Verhältnisses von Wirtschaft, Kultur, Sozialstruktur und politisch-institutioneller Ordnung ergeben. Jedenfalls stellt sich die Frage, ob mit der marktsoziologischen Ausrichtung der *New Economic Sociology* auch Konflikte analysiert werden können, die sich aus der institutionellen Ausdifferenzierung von Wirtschaft und Politik, Markt und Unternehmen, Betriebsorganisation und Privathaushalt ergeben.

Die neuere Wirtschaftssoziologie, die eigentlich eine Marktsoziologie, oder genauer: eine Soziologie von Gütermärkten ist, rückt die Distributionssphäre (Märkte) ins Zentrum der Forschung, während die gesellschaftliche Organisation der Produktionssphäre (Unternehmen) weithin ausgeklammert wird. Unternehmen werden zwar untersucht, allerdings in erster Linie in ihrer Marktrolle, also als Anbieter oder Nachfrager auf Gütermärkten. Ganz gleich, ob Mitbewerber beobachtet, Marktnischen kreiert, unternehmensbezogene Erzählungen kommuniziert, netzwerkförmige Kooperationen mit anderen Unternehmen geknüpft werden oder die politisch-institutionelle Ordnung eines Marktes beeinflusst werden soll, stets geht es darum, Ungewissheiten im Hinblick auf Ereignisse in der sozialen Umwelt des Unternehmens zu reduzieren. Beobachtet werden damit primär Unternehmen als Akteure *auf Märkten*, also etwa die auf andere Marktakteure bezogenen Außenbeziehungen von Unternehmen; wobei auch Marktintermediäre und alle anderen Akteure, die eine Marktöffentlichkeit konstituieren oder Märkte regulieren, berücksichtigt werden. Im Vergleich zu dieser besonderen Aufmerksamkeit der neueren Wirtschaftssoziologie an den „sozial eingebetteten" Außenbeziehungen werden die Binnenbeziehungen eines Unternehmens deutlich weniger beachtet. Wenn die Binnenwelten von Unternehmen untersucht werden, dann zuvorderst aus einem neoinstitutionalistischem Blickwinkel, wobei dann danach gefragt wird, wie sich Unternehmen in ihrer internen organisationalen Verfasstheit an den Erwartungen der soziale Umwelt („Effizienz", „Innovation") anpassen (vgl. DiMaggio und Powell 1983). Ansonsten wird die soziale Strukturierung der Märkte problematisiert, während die soziale Strukturierung der Unternehmensorganisation ausgeklammert bleibt, vor allem auch die betriebliche Organisation der Arbeit. Unternehmen erscheinen damit nicht als wirtschaftliche Akteure, die Eigentümer von Produktionsmitteln sind, Investitionen in Unternehmen tätigen, Direktions- und Kontrollrechte ausüben, betriebliche Arbeitsteilung organisieren, Produktionsprozesse steuern und den Einsatz von Arbeitskräften hierarchisch zu überwachen versuchen. Bemerkenswerterweise wird ein ganzer Wirklichkeitsbereich der modernen Ökonomie wirtschaftssoziologisch ausgeblendet: der Betrieb und das Büro. Eine solche Ausklammerung von Untersuchungsfeldern ist insofern problematisch, da dann die sozialen Grundlagen des Wirtschaftens auch nur unzureichend erfasst werden können. Diese gilt ganz besonders für Wirtschaftsordnungen, die kapitalistisch verfasst sind.

Es ist keineswegs eine exklusiv „marxistische" Erkenntnis, sondern grundlegend für Max Webers (1980 [1921/1922], S. 58) Wirtschaftssoziologie, dass Erwerbsbetriebe im modernen Kapitalismus „sozial an ´Betriebsdisziplin´ und Appropriation der sachlichen Beschaffungsmittel, also: den Bestand eines Herrschaftsverhältnisses, gebunden" sind. Obendrein können auch für Weber Unternehmen nur solange als „Marktakteure" in der

Distributionssphäre agieren, wie die Institution der formal freien Lohnarbeit rechtlich garantiert ist. Die in der *New Economic Sociology* weit verbreitete Nichtbeachtung von Lohnarbeit als institutionelle Grundlage für unternehmerisches Handeln auf Märkten ist auch aus einem anderen Grund überraschend. Unternehmen müssen nämlich nicht nur auf Märkten Kooperationsprobleme bewältigen, sondern ebenso in der Innenwelt des Unternehmens, also innerhalb der betrieblichen Organisation. Der Betrieb ist der soziale Ort, an dem das Management darauf zu achten hat, dass die arbeitsvertraglichen Versprechungen der abhängig Beschäftigten, auch tatsächlich zu kooperieren und in der Arbeitszeit zu arbeiten, zu marktfähigen Arbeitsprodukten führen (vgl. Deutschmann 2002, S. 95ff. zum Kontroll- bzw. Transformationsproblem). Die tendenzielle Gleichsetzung des Untersuchungsfeldes der *New Economic Sociology* mit der Sphäre des Marktes hat viele Gründe und sie ist nicht einfach zu erklären. Sicherlich spielt die fachbezogene institutionelle Separierung von der Industrie-, Betriebs- und Arbeitssoziologie eine gewisse Rolle. Sie hat offensichtlich aber auch damit zu tun, dass die *New Economic Sociology* erst in Abgrenzung zu neoklassischen Marktmodellen Konturen gewonnen hat.

4.2 Märkte und private Haushalte

Die für moderne Wirtschaftsordnungen typische Differenzierung von Märkten und Unternehmen ist von der *New Economic Sociology* bislang nur unzureichend beschrieben worden. Die interne soziale Strukturierung von Erwerbsunternehmen und die betriebliche Organisation von Arbeit sind typische Themenfelder der Organisations- und Industriesoziologie geblieben, ohne dass systematische wirtschaftssoziologische Bezüge zur internen sozialen „Einbettung" von Unternehmensorganisationen hergestellt worden sind. Durchaus ähnlich verhält es sich beim Untersuchungsfeld privater Haushalt, das, akzeptiert man die konventionelle Separierung der Soziologie in Subdisziplinen, üblicherweise der Haushalts- und Konsumsoziologie zugeschrieben wird. Privathaushalte sind jedoch, ebenso wie Unternehmen, Organisationen bzw. Einheiten, die auf Märkten als wirtschaftliche Akteure auftreten und in die Rolle von Nachfragern oder Anbietern schlüpfen. Zum einen bieten Privathaushalte Arbeitskräfte auf Arbeitsmärkten an, zum anderen fragen sie Produkte auf Güter- und Dienstleistungsmärkten, aber auch auf Finanzmärkten nach. Die sozialen Praktiken und Muster, in die dieses Markthandeln von Privathaushalten „eingebettet" ist, werden von der *New Economic Sociology* kaum beachtet. Eine solche Nichtbeachtung kann wenig überzeugen, zumal Privathaushalte als wirtschaftliche Akteure auf Märkten handeln und dieses Handeln strukturell vom Handeln von Unternehmen abweicht. Allemal gibt es gute Gründe, Max Webers Einsicht, dass moderne kapitalistische Wirtschaftsordnungen auch auf der rechtlichen und buchmäßigen Ausdifferenzierung von Erwerbsbetrieb (Betriebskapital) und Privathaushalt (Privatvermögen) gründen, wirtschaftssoziologisch zu reaktivieren.

Die Unterscheidung zwischen Unternehmen und Haushalten ist allein schon deswegen geboten, da beide Akteurstypen zwar auf Märkten agieren, zugleich aber dabei grund-

verschiedene Vorstellungen von „Wirtschaftlichkeit“ verfolgen, vor allem darüber uneins sind, was erfolgreiches Markthandeln ausmacht und von nichterfolgreichem Markthandeln unterscheidet. Im Gegensatz zu Erwerbsbetrieben, die Gelderträge für Rentabilitätszwecke investieren, in dem sie beliebige Marktgüter herstellen, agieren Haushalte zuallererst auf Arbeitsmärkten nach der Maßgabe, Geldmittel zu Zwecken der Bedarfsdeckung und Versorgung der Haushaltsmitglieder zu erwirtschaften. Die auf Arbeitsmärkten erwirtschafteten Geldbeträge werden ganz überwiegend konsumiert oder auch als Vermögen angespart, um diese nach Maßgabe gemeinschaftlicher Gerechtigkeitsnormen der Partnerschaft oder Familie zu verwenden. Wenn Geldbeträge „investiert“ werden, dann zuallererst in den Erhalt selbstgenutzter Wohnimmobilien oder in den Erhalt und die Qualifizierung der Arbeitskraft, um Marktchancen auf Arbeitsmärkten auch in Zukunft zu erhalten oder zu steigern. Die „Kommodifizierung“ der eigenen Arbeitskraft dient jedoch nie der Mehrung von Renditezwecken um ihrer selbst willen, sondern ist lediglich Mittel zum Zweck, Gelderträge für konsumtive, reproduktive, gemeinschaftliche oder symbolisch-distinktive Zwecke zu erwirtschaften. Und ein weiterer Unterschied ist zu beachten: Im Gegensatz zu Kapital- und Unternehmenseigentümern – und ihren betrieblichen Weisungsbefugten – können eigentumslose private Haushalte nicht über die konkrete Verwendung ihrer Arbeitsvermögen im Betrieb frei disponieren. Ihre Entscheidungsfreiheit beschränkt sich darauf, einen Arbeitsvertrag in einem Erwerbsunternehmen zu unterschreiben oder es sein zu lassen. Da im Regelfall Privathaushalte mangels ausreichendem Geldkapital oder Sachvermögen über keine alternativen Einkommensquellen zur Erwerbsarbeit verfügen, stößt diese Entscheidungsfreiheit über kurz oder lang an Grenzen.

So wie im Falle von Erwerbsbetrieben werden in der neueren Wirtschaftssoziologie private Haushalte nur insofern wahrgenommen, wie sie als „Marktakteure“ auftreten, genauer: auf Konsummärkten Güter oder Dienstleistungen nachfragen. Genauso wie die betriebliche Organisation der Arbeit bleibt die Binnenwelt privater Haushalte unbeobachtet. Erst wenn Haushaltsmitglieder in die Rolle von Konsumenten schlüpfen und auf Märkten Güter nachfragen, werden sie wirtschaftssoziologisch registriert. Das ökonomische Handeln von Privathaushalten ist wirtschaftssoziologisch nur unvollständig zu erfassen, wenn lediglich die nach außen bezogenen Marktaktivitäten registriert werden. Zu berücksichtigen ist, dass der Privathaushalt das ökonomische Gehäuse der privaten Lebenswelt seiner Mitglieder repräsentiert. Es handelt sich hierbei nicht nur um eine ganz spezielle ökonomische Organisation, die auf Märkten agiert, sondern zugleich um eine Versorgungsgemeinschaft, die ungeachtet aller Orientierung an Erwerbs- und Marktchancen von jeder anderen Wirtschaftsorganisation allein schon aufgrund ihrer „hauskommunistischen“ (Weber 1980 [1921/1922], S. 212ff.) Binnenbeziehungen zu unterscheiden ist. Zudem sind die Mitglieder solcher ökonomischer Versorgungsgemeinschaften mangels alternativer Erwerbsquellen über kurz oder lang darauf angewiesen, eigene Arbeitsleistungen in außerhäuslichen Wirtschaftsorganisationen (Unternehmen) anzubieten, um die Zahlungsfähigkeit des Haushalts – und damit die eigenen sozialen Reproduktionschancen – zu erhalten. Es ist schon erklärungsbedürftig, warum neben Unternehmen auch Privathaushalte in der Wirtschaftssoziologie nur selektiv als „Marktakteure“ zur Kenntnis ge-

nommen werden. Dupliziert die Wirtschaftssoziologie damit ein verbreitetes, aber kaum ausgesprochenes Vorurteil der ökonomischen Wissenschaften, private Haushalte würden außerhalb der Ökonomie stehen oder allenfalls als „Konsumenten" wirtschaftlich in Erscheinung treten?

Eine stärkere wirtschaftssoziologische Berücksichtigung privater Haushalte würde nicht zuletzt auch den Blick auf das „Vorleistungsproblem" (Baur 2008, S. 275f.) der Ökonomie öffnen. Gemeint ist damit, dass Unternehmen und Märkte immer schon auf gesellschaftliche Vorleistungen zurückgreifen müssen, die sie in ökonomischen Beziehungen nicht selbst bereitstellen können, auf die sie aber gleichwohl angewiesen sind, wenn die Koordination *in* Unternehmen und *auf* Märkten gelingen soll. Unter solchen Vorleistungen ist zuallererst die Reproduktion und Sozialisation der menschlichen Arbeitskraft zu fassen, aber auch das Erlernen elementarer Kulturtechniken in Familien und Bildungseinrichtungen, angefangen beim Sprechen, Lesen und Schreiben über die Fähigkeit zur Sinndeutung und zur intersubjektiven Verständigung bis hin zur Einübung einer entsprechenden Arbeitsdisziplin und Zeitkultur. Dies gilt selbst dann, wenn manche „Vorleistungen" technologisch substituiert oder durch andere Institutionen bereitgestellt werden. Zu denken ist allerdings auch an die staatliche Bereitstellung funktionierender technologischer und verkehrsräumlicher Infrastrukturen, energetischer Versorgungssysteme, Rechts- und Verwaltungsordnung etc.

4.3 Wirtschaft und Rationalität

Mit der Fokussierung auf die Ungewissheitsproblematik hat die *New Economic Sociology* überzogene Rationalitätsannahmen des wirtschaftlichen Handelns zurückgewiesen. In Abgrenzung zur neoklassischen ökonomischen Gleichgewichtstheorie sind Überlegungen von Frank Knight (1985 [1921]) zur Differenzierung von Risiko und Ungewissheit aufgegriffen, verhaltensökonomische Annahmen von Herbert Simon (1945) zur „bounded rationality" fruchtbar gemacht sowie die Überlegung der neueren Institutionenökonomik seit George A. Akerlofs Aufsatz *Market for „Lemons"* (1970) soziologisch weiterentwickelt worden. Aus wirtschaftssoziologischer Sicht bildet vor allem das Problem der doppelten Kontingenz menschlichen Handelns (Parsons und Shils 1951) einen wichtigen theoretischen Ankerpunkt, um einen originär soziologischen Zugang zur Ungewissheitsproblematik wirtschaftlichen Handelns zu erschließen. Gleichwohl sollte nicht übersehen werden, dass damit das Verhältnis von Wirtschaft und Rationalität alles andere als geklärt ist (Engels und Knoll 2012). Es drängt sich nämlich die Frage auf, *was* eigentlich noch wirtschaftliches Handeln sein kann und *welche* Ziele wirtschaftlich Handelnde überhaupt noch verfolgen können, wenn das Ungewissheitsproblem „rationale" Entscheidungen im engeren Sinne unwahrscheinlich oder zumindest problematisch erscheinen lassen und Rationalitätserwartungen der wirtschaftlichen Akteure unter Bedingungen von irreduzibler Ungewissheit schnell unter dem Vorbehalt eines kulturell imprägnierten Glaubensbekenntnisses stehen. Anders gefragt: Was bleibt von der Rationalität wirtschaftlichen

Handelns eigentlich übrig, wenn diese von der neueren Wirtschaftssoziologie als nichts anderes als eine sozial konstruierte Erwartungshaltung beschrieben wird? Folgt aus einer solchen radikal konstruktivistischen Zuspitzung, dass wirtschaftliche Entscheidungen im Hinblick auf Mittel und Zwecke nun in keiner Weise mehr irgendwie kalkulierbar und berechenbar sind? Im Folgenden ist von diesem Einwand abzusehen, der streng genommen jede Form von wirtschaftlicher Rationalität in Frage stellen würde. Stattdessen soll erörtert werden, was von der Rationalität wirtschaftlichen Handelns möglicherweise selbst dann noch übrig bleiben könnte, *wenn* das Ungewissheitsproblem alle anstehenden wirtschaftlichen Entscheidungen so schwierig macht. Damit ist das Problem aufgerufen, welche Ziele wirtschaftlich Handelnde ungeachtet aller Ungewissheiten trotz alledem versuchen zu verfolgen. Es geht also um die Frage, welche Ziele wirtschaftliche Akteure eigentlich verfolgen, wenn sie danach streben, Marktbeziehungen, um abermals einen zentralen Gedanken der *New Economic Sociology* aufzugreifen, „sozial einzubetten". Sind Einbettungspraktiken auf Märkten Mittel zum Zweck der Geldvermehrung oder werden Zwecke verfolgt, die nur solange der Geldvermehrung dienen, wie die akute Zahlungsfähigkeit des Unternehmens erhalten und damit der aktuelle Bestand abgesichert werden kann? Warum versuchen Unternehmen, Kooperationen mit anderen Unternehmen aufzubauen und zu stabilisieren, indem sie persönliche Netzwerke knüpfen oder primordiale Bindungen nutzen (Granovetter 1985)? Warum beobachten sie sich in einem Marktfeld wechselseitig (White 1981), warum ringen sie in der Marktöffentlichkeit um die „richtige" Klassifikation oder Deutung ihrer Produkte und warum versuchen sie, politisch-institutionelle Marktarrangements zu beeinflussen (Fligstein 2001)? Sicherlich geht es immer auch bei der sozialen „Einbettung" von Markthandeln darum, Kooperation zu ermöglichen und Wettbewerber abzuwehren oder diesen den Zugang zum eigenen Marktsegment zu erschweren. Aber welche Zwecke werden damit nun genau verfolgt?

Weiter oben ist dafür plädiert worden, in der Wirtschaftssoziologie nicht pauschal von „Marktakteuren" zu sprechen, sondern Unternehmen und Märkte als unterschiedliche Arenen wirtschaftlichen Handelns zu berücksichtigen. Zudem repräsentieren Unternehmen und Privathaushalte ganz unterschiedliche wirtschaftliche Akteure. Beide Differenzierungen berühren ganz unmittelbar die Rationalitätsproblematik wirtschaftlichen Handelns. Fangen wir bei der zweiten Unterscheidung an: Es macht einen Unterschied, ob Mitglieder privater Haushalte im alltäglichen Markttausch auf ihren kleinen Vorteil bedacht sind und versuchen, mittels Käufen und Verkäufen den Eigennutz zu mehren bzw. die eigene Existenz zu sichern; oder ob Erwerbsunternehmen Güter für Märkte zu Zwecken der Renditeerzielung produzieren. Bei einer Gleichsetzung individueller Rationalitätskalküle mit „systemischen" Renditezwängen würde jedenfalls der bereits weiter oben angesprochene Vorschlag Fernand Braudels (1991) bedeutungslos, genauer zwischen Markt, Marktwirtschaft und Kapitalismus zu unterscheiden. Gerade aus einer wirtschaftssoziologischen Perspektive ist also nicht nur nach der kulturellen Konstruktion und Legitimation von Rationalitätserwartungen der wirtschaftlich Handelnden zu fragen. Zugleich ist zu problematisieren, welche Ziele wirtschaftlich Handelnde eigentlich anzustreben versuchen. Sind diese Ziele immer wirtschaftlicher oder zuweilen auch nicht-wirtschaftlicher

Natur? Sobald Erwerbsbetriebe wirtschaftliche Ziele anstreben, geht es darum, aus Geld mehr Geld zu machen, was Karl Marx (1983 [1867]) in der Kritik der Politischen Ökonomie auf die berühmte Formel G-W-G´ gebracht oder Max Weber in den wirtschaftlichen Grundbegriffen von *Wirtschaft und Gesellschaft* (1980 [1921/1922], S. 94f.) als „formale Rationalität" der Geld- und Kapitalrechnung eines (kapitalistischen) Erwerbsbetriebs beschrieben hat. Wirtschaftliche Ziele werden allerdings nicht nur zu selbstreferenziellen Zwecken der Geldvermehrung verfolgt, sondern auch deshalb, um Markteinkommen für Privathaushalte zu erzielen, mit dem wirtschaftliche Versorgungsinteressen seiner Mitglieder befriedigt werden sollen. Je nach Erwerbs- und Vermögenslage wird dieses Markteinkommen im Haushalt für gemeinschaftliche, soziale und kulturelle Zwecke verwandt. Oder es wird genutzt, um ästhetisch-expressive „Erlebnisse" zu finanzieren. Wahrscheinlich verfolgen die allermeisten „Marktakteure", soweit es sich um Privathaushalte handelt, auf Arbeits- und Konsummärkten überhaupt keine Renditeziele, sondern genau solche Ziele. In diesen Fällen handelt es sich um eine Form wirtschaftlichen Handelns, die terminologisch unter Max Webers Begriff der „materialen Rationalität" subsumiert werden kann. Material sind dann die Ziele des wirtschaftlichen Handelns, insofern Geldeinkommen erwirtschaftet und Marktgüter erworben werden, um nicht-wirtschaftliche Zwecke zu verfolgen. Gemeint ist damit, dass auf Märkten, vor allem auf Arbeits- und Konsummärkten, aber auch auf Finanzmärkten, nicht-wirtschaftliche Ziele verfolgt werden können, um etwa eigen- oder fremdzugeschriebene normative Erwartungen in Familie und Gemeinschaften zu erfüllen. In diesem Fall ist das Wirtschaftliche des wirtschaftlichen Handelns prozess- und ergebnisbezogen, während die Verwendung des wirtschaftlichen Ertrages wertrationalen Zielen (z.B. Gerechtigkeit, Gleichheit oder Solidarität) folgt. Wirtschaftssoziologisch müsste deswegen auch deutlicher unterschieden werden, dass wirtschaftliche Akteure sowohl formal rationale als auch material rationale Ziele verfolgen können, zuweilen aber beide Ziele miteinander kombiniert werden. Zugleich wäre die klassische Frage wieder aufzugreifen, warum in kapitalistischen Wirtschaftsordnungen formal und material rationale Ziele in Widerspruch zueinander geraten, ja sogar die formal rationale Zielverfolgung dominieren kann, worauf schon Weber (1980 [1921/1922], S. 60) mit dem Hinweis insistiert hatte, dass in dem Auseinanderfallen von materialer und formaler Rationalität die „letztlich unentrinnbare Irrationalität der Wirtschaft" ihren Grund habe und eine „der Quellen aller ´sozialen´ Problematik" zu sehen sei.

Sicherlich sollte der Typus formal rationaler Zielverfolgung unter wirtschaftlichen Akteuren, so bedeutsam er auch immer erscheinen mag, nicht hypostatiert werden; und zwar nicht nur wegen der von der *New Economic Sociology* beschriebenen irreduziblen Ungewissheitsproblematik und den Schwierigkeiten, vor denen sowohl Unternehmen als auch Haushalte stehen, trotz alledem irgendwie wirtschaftlich zu handeln. Noch aus einem anderen Grund ist die Frage nach der formalen Rationalität wirtschaftlicher Entscheidungen nicht einfach zu beantworten. Illustrieren möchten wir dieses am hypothetischen Beispiel eines börsennotierten Unternehmens. Das zentrale Kriterium, nach der beurteilt werden könnte, ob wirtschaftliche Entscheidungen in einem solchen Unternehmen der formalen Rationalität der Kapitalrechnung genügen, ist die Kapitalrentabilität. Allerdings ist eine

solche Größe nur scheinbar objektivierbar. Sie ist nur relational zu bestimmen. Sie kann je nach zeitlichem, sachlichem und sozialem Referenzrahmen anders beurteilt werden. In zeitlicher Hinsicht können etwa strategische Unternehmensentscheidungen kurzfristig die Kapitalrentabilität beeinträchtigen, längerfristig hingegen diese steigern. In sachlicher Hinsicht wäre zu fragen, wie wirtschaftliche Entscheidungen unter formal rationalen Kriterien zu einem Zeitpunkt T1 eigentlich bewertet werden können, wenn ihre Voraussetzungen zum Zeitpunkt T0 bereits unübersehbar waren und die zukünftigen Folgen zum Zeitpunkt T2 obendrein ungewiss werden. Und selbst wenn diese Probleme ausgeräumt werden könnten, dann stellt sich die Anschlussfrage, wie eigentlich der Organisationszweck eines Unternehmens aus Sicht der verschiedenen Gruppen von Akteuren des Unternehmens sozial konstruiert und in legitimer Weise interpretiert wird. An dieser Stelle ist auf den zentralen Befund der *Economie des conventions* (Boltanski und Thévenot 2007 [1991]) hinzuweisen, dass Rationalität immer eine interpretative Leistung von Akteuren und damit mehrdeutig bzw. verhandelbar ist.

In einem börsennotierten Unternehmen agieren ganz unterschiedliche Akteure: Familiengründer, Ankeraktionäre, Part-Time-Eigentümer, unterschiedliche Managementgruppen, technische Funktionseliten, Professionen und betriebliche Interessenvertretungen. Konflikte zwischen diesen Gruppen um die Geltung unterschiedlicher Rationalitätskriterien sind unausweichlich. Diese Geltungskonflikte sind keineswegs einseitig zugunsten der *Shareholder* vorentschieden, sondern werden maßgeblich vom leitenden Unternehmensmanagement für eigene Absichten beeinflusst, worauf Faust, Bahnmüller und Fisecker (2011) in einer empirischen Studie zu DAX-Unternehmen hingewiesen haben. Außerdem ist zu berücksichtigen, zu welchen Rationalitätsbewertungen Gläubigergruppen wie Hausbanken oder Käufer von Unternehmensanleihen kommen. Ankereigentümer beurteilen die Kapitalrentabilität zumindest in Jahresintervallen. Kurz- und mittelfristige Investoren beobachten wahlweise den aktuellen Aktienkurs und die publizierten Quartalszahlen oder sie orientieren sich lediglich an den Konsenserwartungen anderer Marktbeobachter (Börsenanalysten, Ratingagenturen) in der Finanzmarktöffentlichkeit. Nichteigentümer im Unternehmen ziehen je nach Stellung in der Unternehmensorganisation und ihrer Funktions- oder Professionszugehörigkeit weitere Beurteilungskriterien heran: Der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens kann auch im Hinblick auf Kriterien wie Marktposition und Marktdurchdringung, Technologieführerschaft, Statusposition des Unternehmens und seiner Produkte (Markenanbieter) etc. bewertet werden. Hingegen beurteilen Beschäftigte und deren Interessenvertretungen die aktuelle oder zukünftig erwartete Kapitalrentabilität im Lichte eigener Arbeitsplatz- und Einkommensinteressen. Und schließlich bilden sich Urteile über Rentabilitätserwartungen in einer sozialen Marktumwelt von Referenzunternehmen. Betrachtet man überdies die übergroße Mehrheit von kleinen und mittleren Unternehmen, die sich überhaupt nicht über Kapitalmärkte refinanzieren und obendrein familien- oder zumindest inhabergeführt sind, dann müssen weitere Kriterien zur Beurteilung des Unternehmenszwecks in Rechnung gestellt werden, die oftmals nicht – oder jedenfalls nicht einzig und allein – an einer kontinuierlichen Steigerung der Ertragsrenditen ausgerichtet sind. Ob ein Familienunternehmen erfolgreich wirtschaftet, selbst wenn

man die theoretisch strengen Kriterien der formalen Rationalität als Beurteilungsmaßstab heranzieht, hängt immer auch von der Erwartung eines Firmengründers ab, die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens zu sichern, die Betriebsergebnisse in den kommenden Geschäftsjahren so zu realisieren, dass eine respektable und „wirtschaftlich unabhängige" Lebensführung der Eigentümerfamilie weiterhin möglich sein und die Übergabe der Betriebsleitung an den innerfamiliären Nachfolger gelingen wird.

Folgt man Neil Fligsteins (2001) *Architecture of Markets*, dann streben Unternehmen ganz generell danach, eine institutionelle Marktordnung zu kreieren, um den Bestand der eigenen Organisation dauerhaft zu erhalten. In Abgrenzung gegenüber „reinen" kapitaltheoretischen Überlegungen und einer Hypostasierung der „Profitlogik" zielen, Fligstein zufolge, Unternehmen darauf ab, den Bestand der eigenen Organisation zu sichern. Die Bestandssicherung eines Unternehmens soll durch die Durchsetzung eigener Eigentumsrechte und vorteilhafter Wettbewerbsregeln sowie die Etablierung von Kontrollchancen beim Zugang zu Marktnischen, in dem das betreffende Unternehmen Marktchancen verfolgt, gewährleistet werden. In diesem Zusammenhang beschreibt Fligstein Profitschöpfung als Mittel zum Zweck der unternehmerischen Bestandssicherung. So plausibel ein solches Argument zunächst ist, so taucht sogleich die Frage auf, ob das Verhältnis von Profitschöpfung und Bestandssicherung wirklich so eindeutig in seiner kausalen Wirkungsrichtung zu bestimmen ist. Wenn Märkte, wie in der neoinstitutionalistischen Wirtschaftssoziologie Fligsteins, als politisch-soziale Felder beschrieben werden, in denen die Marktstrategien und Kontrollkonzepte der Unternehmen darauf abzielen, die eigene Existenz zu erhalten, dann wird zugleich suggeriert, als ob es keine anderen Gründe gäbe, wenn betriebliche Rationalisierungsmaßnahmen unternommen werden, Marktanteile von Wettbewerbern erobert oder diese sogar gänzlich verdrängt werden. Einzuwenden ist: Rationalisierungswellen und Verdrängungswettbewerbe, Preiskonkurrenz, Innovationsorientierung oder das Werben um Investorenkapital zielen keineswegs zwingend auf stabile Marktordnungen und die Bestandsicherung des eigenen Unternehmens ab. Derartige Praktiken können auch zu Zwecken der Profitsteigerung und Marktexpansion unternommen werden. Existenzsicherung ist sicherlich für viele Unternehmen auf etablierten Märkten eine präferierte Handlungsstrategie, aber wohl kaum eine für Startup-Unternehmen, die auf Expansion angewiesen sind. Dies gilt insbesondere für unternehmerische Pioniere, die von Marktkonventionen abweichen und mit der Erschließung „neuer Märkte" nicht kalkulierbare Risiken bis hin zur Existenzgefährdung eingehen, welche andere Unternehmen aufgrund ihrer Orientierung an der Bestandssicherung nicht einzugehen bereit wären. Wenn ökonomisches Handeln von Unternehmen mit bestandsicherndem Handeln auf Märkten gleichsetzt wird, dann muss auch die wirtschaftssoziologische relevante Frage nach den Gründen verblassen, warum Unternehmen „bei Strafe des Untergangs" (Marx 1983 [1894], S. 255) nach Marktexpansion und Geldvermehrung streben, während hingegen andere Unternehmen sich in einer stabilen Marktnische erfolgreich einrichten können, ansonsten keine Marktexpansion – aus welchen ökonomischen und soziologischen Gründen auch immer – betreiben, und obendrein die Kapitalrendite nicht für Wachstumszwecke verwenden (müssen), sondern die erwirtschafteten Erträge nutzen, um die

Zahlungsfähigkeit aufrechtzuerhalten und den Bestand des Unternehmens abzusichern. Hieraus kann man folgern, dass neoinstitutionstheoretische Ansätze der neueren Wirtschaftssoziologie den für die „kapitalistische Dynamik" (Deutschmann 2008) typischen Wachstumsdrang und die Expansionszwänge allerorten ebenso wenig plausibel erklären können (vgl. Sparsam 2015, S. 209ff.) wie den Umstand, dass manche Erwerbsbetriebe nur überleben, *wenn* sie expandieren und damit eine einmal etablierte Marktordnung aufmischen oder sogar zum Einsturz bringen, während andere sich wiederum dauerhaft in einer beschaulichen Marktnische erhalten können, *ohne* zugleich expandieren zu müssen.

4.4 Wirtschaft und soziale Ungleichheit

Ungleichheitsprobleme besitzen keinen besonderen Stellenwert in der neueren Wirtschaftssoziologie, was angesichts der Aufmerksamkeit, mit der die Gründergeneration der Soziologie die sozialen Probleme des modernen Kapitalismus wahrgenommen hat, durchaus überrascht. Für Max Weber sind Eigentumsrechte und Eigentumslosigkeit maßgebliche Größen gewesen, um Aussagen darüber treffen zu können, wann ökonomische Chancen angeeignet werden können und wann Akteure davon ausgeschlossen sind. Solche ökonomischen Chancen umfassen Weber zufolge Besitzchancen (Vermögen, Kapitalbildung) als auch Marktchancen (Erwerb). Unmissverständlich heißt es bei Weber (1980 [1921/1922], S. 532): Die Institution des Eigentums bildet die „Grundkategorie[n] aller Klassenlagen". Georg Simmel (1989 [1900], S. 405ff.) vertrat sogar die Auffassung, dass Geldbesitz ein generalisierter Eigentumstitel sei, der die sozialen Möglichkeiten des Sacheigentums transzendiert und in historisch beispielloser Weise gesteigert habe. Vor diesem Hintergrund ist die geringe Beachtung von Ungleichheitsfragen in der *New Economic Sociology* schon bemerkenswert. Dies gilt umso mehr, wenn man bedenkt, dass das moderne Wirtschaftssystem ein ganz maßgeblicher Ort ist, an dem Reichtumsgüter *erstens* erzeugt und *zweitens* verteilt werden. *Drittens* werden ganz unterschiedliche Interessen- und Wertkonflikte um die legitime Verteilung von Reichtumschancen ausgetragen. Diese Konflikte zeugen davon, welche immense soziale und politische Brisanz Verteilungsfragen in modernen Gesellschaften haben. Die primäre soziale Verteilung des produzierten Reichtums ist, bevor politisch-institutionelle Regulierungen greifen können, eng an ungleiche Eigentumsstrukturen, Gläubiger-Schuldner-Konstellationen und damit an die Zahlungsfähigkeit der Akteure gekoppelt. Zahlungsfähigkeit kann letztlich nur durch wirtschaftliche Aktivitäten aufrechterhalten werden. Allein schon deswegen liegt es eigentlich nahe, ökonomische Ordnungen und soziale Ungleichheiten nicht isoliert zu analysieren, sondern aufeinander zu beziehen.

Die Absenz von Ungleichheitsfragen in der neueren Wirtschaftssoziologie hat möglicherweise mit den Unzulänglichkeiten der auf Karl Marx (1983 [1867]) zurückgehenden Ausbeutungstheorie von Lohnarbeit zu tun und dem wohl auch daher rührenden Unbehagen, sich der Frage zuzuwenden, wie die ungleiche Aneignung ökonomischer Wertschöpfungsprozesse und Arbeitsprodukte zwischen Kapitaleigentümern und den Anbietern von

Arbeitsvermögen („Lohnarbeiter") erklärt werden könnte. Zudem türmen sich durchaus erhebliche Probleme auf, sobald zu klären ist, welches Gewicht der Produktionssphäre (Unternehmen) und der Distributionssphäre (Märkte) bei der sozial ungleichen Verteilung von Reichtumschancen eigentlich zukommt (Kraemer 2014). Solche Schwierigkeiten sollten jedoch nicht davor abhalten, Ungleichheitsfragen an wirtschaftssoziologische Problemstellungen heranzutragen. Auch aus einem anderen Grund wäre eine Öffnung der Wirtschaftssoziologie gegenüber der Ungleichheitsforschung wünschenswert. Die Ungleichheitssoziologie untersucht Strukturen sozialer Ungleichheiten zumeist im Rahmen der familiären Sozialisation, im Bildungssystem oder auf Arbeitsmärkten, ohne allerdings die soziale Verfasstheit wirtschaftlicher Ordnungen in den Blick zu nehmen.

Allemal drängt sich die Frage auf, wie sich die „soziale Einbettung" wirtschaftlicher Aktivitäten auf die Verteilung sozioökonomischer Reichtumsressourcen auswirkt (Beckert 2009a) und inwiefern wirtschaftlicher Erfolg durch Strukturen sozialer Ungleichheit selbst beeinflusst wird (Lutter 2012). Zu vermuten ist jedenfalls, dass „soziale Einbettungen" nicht nur Ungewissheits- und Koordinationsprobleme der wirtschaftlich Handelnden verringern und stabile Marktordnungen ermöglichen, wie die *New Economic Sociology* unablässig argumentiert. Zugleich werden soziale Ungleichheiten strukturiert und reproduziert, sobald wirtschaftliche Akteure exklusive Eigentums- und Kontrollrechte durchsetzen (Fligstein 2001), vorteilhafte Positionen in Netzwerken einnehmen (Burt 1992), Reputation anhäufen (Podolny 1993) oder die „Einzigartigkeit" ihrer Produkte von Marktintermediären symbolisch bezeugt wird (Karpik 2011). Solche „Einbettungen" zielen darauf ab, privilegierte Zugänge zu „Tauschchancen" (Weber 1980 [1921/1922], S. 382) zu erschließen, zu autorisieren oder sogar zu monopolisieren. Hiervon ausgehend wäre genauer zu fragen, inwiefern soziale Strukturen *auf Märkten* und *in Unternehmen* Ungleichheiten prägen. Auch wäre die Ungleichheitsproblematik in wirtschaftlichen Ordnungen nicht auf ungleiche Eigentumsverhältnisse zu reduzieren, etwa zwischen Geld- und Nichtgeldbesitzern auf Märkten oder zwischen Eigentümern und Nichteigentümern von Produktionsmitteln in Unternehmen. So strukturprägend ungleiche Vermögens- und Eigentumsverhältnisse auch immer sein mögen, so sollten trotz allem ungleiche Chancenverteilungen nicht vernachlässigt werden, die eher auf die Hierarchie von Positionen in Unternehmen und auf Praktiken der sozialen Schließung (Parkin 1983) beim Zugang zu Gelegenheiten, Privilegien, Gratifikationen oder selektiven Assoziationen (informelle Netzwerke) verweisen. Von Interesse wäre etwa, inwiefern die mit Managementaufgaben betrauten Stelleninhaber (*Agent*) – auch gegenüber den Eigentümern eines Unternehmens (*Prinzipal*) – erwirtschaftete Erträge abschöpfen (Godechot 2007) und hohe Bonizahlungen bzw. Aktienoptionen durchsetzen können (DiPrete et al. 2010). Angesichts der Vielzahl offener Fragen wäre es jedenfalls vielversprechend, die in der neueren Wirtschaftssoziologie verbreiteten netzwerktheoretischen, kulturorientierten und neoinstitutionalistischen Ansätze auch für die Analyse von Ungleichheitsstrukturen ökonomischer Ordnungen fruchtbar zu machen.

5 Ausblick: Wirtschaft und soziale Ordnung

Abschließend sind einige ungeklärte Probleme anzusprechen, die das Selbstverständnis der Wirtschaftssoziologie als wissenschaftliche Disziplin berühren. Handelt es sich bei der Wirtschaftssoziologie um eine spezielle Soziologie, die sich – in Ergänzung oder Abgrenzung zu ökonomischen Theorien – mit der Soziologie der Märkte und der Wirtschaft beschäftigt? Oder verfolgt die Wirtschaftssoziologie auch darüber hinausgehende Ambitionen, etwa solche, die auf die Analyse des Zusammenhangs von wirtschaftlicher, kultureller und sozialer Ordnung in modernen Gegenwartsgesellschaften abzielen? Wenn sich die Wirtschaftssoziologie nicht mit dem Status einer speziellen Soziologie unter vielen anderen Subsoziologien begnügen und auch nicht in die Rolle einer interdisziplinären Türsteherin zwischen Ökonomie und Soziologie schlüpfen möchte, dann wäre eine stärkere Öffnung gegenüber der allgemeinen soziologischen Theorie und Analyse moderner Gesellschaften geboten. Im diesem Fall wären zuallererst die Problemstellungen der Klassiker der Soziologie aufzugreifen und zu prüfen, inwiefern deren Zugänge und Analysen zur Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Gesellschaft noch tragbar sind oder revidiert werden müssen. Zudem wäre das gesellschaftstheoretische Potential der Wirtschaftssoziologie zu sichten (Beckert 2009b), soziologische Differenzierungstheorien fruchtbar zu machen (Schimank 2009) und auch die ganze Breite der älteren und jüngeren Theorieangebote in den Sozialwissenschaften zu prüfen, von der Vergleichenden Politischen Ökonomie (Hall und Soskice 2001; Streeck 2011), dem Pragmatismus und Theorien zur Mikro-Makro-Problematik (Deutschmann 2011) über Praxis- (Bourdieu 2005) und Feldtheorien (Fligstein und McAdam 2012) bis hin zur *Economie des conventions* (Diaz-Bone 2015) und zum Weber-Paradigma (Maurer 2010; Kraemer 2016).

Eine Wirtschaftssoziologie, die die theoretischen Debatten in den Sozialwissenschaften zur Struktur und zum Wandel moderner Gesellschaften aufgreift und auf ihre Untersuchungsgegenstände „Märkte“ und „Wirtschaft“ bezieht, könnte dadurch ihr Forschungsprofil auf der Makroebene wirtschaftlicher Ordnungen weiter stärken. Hierbei drängen sich u.a. folgende Problemkomplexe auf: Welche Erkenntnisse kann die Wirtschaftssoziologie zu einer komparativen Analyse über die Ähnlichkeiten und Unterschiede kapitalistischer Wirtschaftsordnungen beisteuern, die über die Erkenntnisse der Politischen Ökonomie hinausgehen? Welche Musterbildungen über den Zusammenhang von Wirtschaft, Kultur, Sozialstruktur und politisch-institutioneller Regime können beobachtet werden? Wie weit reichen marktökonomische Rationalitätskriterien in marktferne Handlungsfelder hinein? Inwiefern müssen Unternehmen außerökonomische Erwartungen der sozialen Umwelt berücksichtigen, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein? Wie kann eigentlich die erstaunliche Kontingenz und Offenheit des modernen Kapitalismus gegenüber dem sozialen (Hirschman 1982), kulturellen (Boltanski und Chiapello 2003) und politischen Wandel (Merkel 2014) erklärt werden?

Wichtige Makrodimensionen ökonomischer Ordnungen sind von der Wirtschaftssoziologie bislang zu wenig beachtet worden. Was könnte die Wirtschaftssoziologie zu einem besseren Verständnis von Produktion und Arbeit beitragen, was über den Zusammen-

hang von Produktion, Arbeit und Geld? Unbestritten ist, dass komplexe, arbeitsteilig organisierte Gesellschaften auf ein möglichst reibungslos funktionierendes Geld- und Finanzsystem angewiesen sind. Über die wirtschaftssoziologischen Grundlagen moderner Geldordnungen ist hingegen vergleichsweise wenig bekannt. Dies gilt insbesondere auch für die scheinbar unvermeidbar wiederkehrenden Spekulations- und Finanzkrisen (Ganßmann 2012; Kraemer und Nessel 2015). Ein weiteres Themenfeld drängt sich auf: In den Sozialwissenschaften werden Märkte immer wieder als dezentraler Allokationsmechanismus beschrieben, deren ökonomische Leistungsfähigkeit gerade auch im Vergleich zu hierarchischen Steuerungsformen als überlegen angesehen wird. Zugleich wird seit den soziologischen Klassikern die soziale Ordnungsbildung von Märkten als schwach beschrieben. In anonymen Markttransaktionen endet nämlich die Kooperation zwischen den Tauschakteuren mit der Übergabe der Ware und der Begleichung der Rechnung mehr oder weniger abrupt. Normative Erwartungen beschränken sich zumeist darauf, dass allgemeine Rechts- und Vertragsnormen eingehalten werden. Ein darüber hinaus gehendes Einverständnis der Marktakteure über allgemeine Wahrheits- und Geltungsansprüche oder darüber, wann die Verteilung der Güter als „gerecht" anzusehen ist, würde nur von der individuellen Verfolgung der Marktchancen ablenken. D.h., die in der Wirtschaft vorherrschende rationale Handlungsorientierung führt nicht zu aggregierenden Handlungsergebnissen, die eine stabile soziale Ordnung garantieren. Weiter oben ist auf das soziologische Argument verwiesen worden, dass Märkte trotz alledem immer an soziale, kulturelle und politisch-institutionelle „Vorleistungen" gebunden sind. Hierbei handelt es sich um eine klassische paradoxe Konstellation. Gemeint ist damit: Märkte sind auf etwas angewiesen, das in dem Maße bedroht ist, wie Märkte funktionieren. Mit anderen Worten sind nichtmarktliche Vorleistungen für das erfolgreiche Funktionieren von Märkten unverzichtbar. Diese werden vom Marktmechanismus allerdings nicht hervorgebracht, sondern stattdessen latent unterminiert. Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, unter welchen wirtschaftssoziologischen Bedingungen wohlfahrtsfördernde Effekte moderner Ökonomien eigentlich zu erwarten sind bzw. wann nicht und wie sich unterschiedliche Formen der sozialen, kulturellen und institutionellen „Ein-" und „Entbettung" kapitalistischer Wirtschaftspraktiken auf die Wohlfahrtsproduktion auswirken. Da wirtschaftliche Ordnungen immer wieder in – endogen oder exogen verursachte – Turbulenzen geraten, Krisen durchmachen oder sogar zusammenbrechen, stellt sich sogleich die Frage, was die Wirtschaftssoziologie zu einem besseren Verständnis des dynamischen Wandels, vor allem auch zur Erklärung der Krisenanfälligkeit von Marktökonomien beitragen kann. Auch hier würde es nicht so sehr darum gehen, die sozialen Strukturen und Voraussetzungen wirtschaftlichen Handelns aus einer Mikroperspektive zu untersuchen, sondern soziologisches Wissen über die „Eigengesetzlichkeit" (Weber 1980 [1921/1922], S. 383) von Marktordnungen auf der Makro- oder Systemebene zu generieren. Eine solche Wirtschaftssoziologie kann sich nicht mit einer Komplementärrolle gegenüber den ökonomischen Wissenschaften begnügen, indem soziologische Dimensionen ökonomischer Phänomene untersucht oder entscheidungstheoretische Erklärungen der ökonomischen Wissenschaften um soziologische Argumentationsbausteine ergänzt werden.

Literatur

Akerlof, G. A. 1970. The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. In: *The Quarterly Journal of Economics 84*, S. 488–500.

Albert, H. 1967. *Marktsoziologie und Entscheidungslogik. Ökonomische Probleme in soziologischer Perspektive*. Neuwied: Luchterhand.

Baur, N. 2008. Markt. In: Baur, N., Hermann, K., Löw, M., Schroer, M. (Hrsg.), *Handbuch Soziologie*, S. 273–294. Wiesbaden: VS Verlag.

Becker, J. et al. 2009. *Heterodoxe Ökonomie*. Marburg: Metropolis Verlag.

Beckert, J. 1996. Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. In: *Zeitschrift für Soziologie 25*, S. 125–146.

Beckert, J. 2007. Die soziale Ordnung von Märkten. In: Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Mit einem Vorwort von Richard Swedberg., S. 43–62. Frankfurt/M.: Campus.

Beckert, J. 2009a. Koordination und Verteilung. Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie. In: Nissen, S., Vobruba, G. (Hrsg.), *Die Ökonomie der Gesellschaft. Festschrift für Heiner Ganßmann*, S. 17–34. Wiesbaden: VS Verlag.

Beckert, J. 2009b. Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie. In: *Zeitschrift für Soziologie 38*, S. 182–197.

Beckert, J., Deutschmann, C. (Hrsg.). 2009. *Wirtschaftssoziologie*. Sonderheft der KZfSS 49. Wiesbaden: VS Verlag.

Beckert, J., Zafirovski, M. (Hrsg.). 2006. *International Encyclopedia of Economic Sociology*. London: Routledge.

Böhle, F., Voß, G., Wachtler, G. (Hrsg.). 2010. *Handbuch Arbeitssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag.

Boltanski, L., Chiapello, E. [1999] 2003. *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.

Boltanski, L., Thévenot, L. [1991] 2007. *Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft*. Hamburg: Hamburger Edition.

Bourdieu, P. 2002. *Der Einzige und sein Eigenheim*. Erw. Neuausgabe. Hamburg: VSA-Verlag.

Bourdieu, P. 2005. Principles of Economic Anthropology. In: Smelser, N., Swedberg, R. (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*. Second Ed., S. 75–89. Princeton: Princeton University Press.

Braudel, F. 1991. *Die Dynamik des Kapitalismus*. 2. Aufl. Stuttgart: Klett-Cotta.

Burt, R. S. 1992. *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Carruthers, B. G., Ariovich, L. 2004. The Sociology of Property Rights. In: *Annual Review of Sociology 30*, S. 23–46.

Coleman, J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Collins, R. 1980. Weber´s Last Theory of Capitalism: A Systematization. In: *American Sociological Review 45*, S. 925–942.

Deutschmann, C. 2002. *Postindustrielle Industriesoziologie. Theoretische Grundlagen, Arbeitsverhältnisse und soziale Identitäten*. Weinheim: Juventa-Verlag.

Deutschmann, C. 2008. *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS Verlag.

Deutschmann, C. 2011. A Pragmatist Theory of Capitalism. In: *Socio-Economic Review 9*, S. 83–106.

Diaz-Bone, R. 2015. *Die „Economie des conventions“. Grundlagen und Entwicklungen der neuen französischen Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: Springer VS.

DiMaggio, P., Powell, W. 1983. The Iron Cage revisited: Institutional Isomorphism and collective Rationality in organizational Fields. In: *American Sociological Review 48*, S. 147–160.

DiPrete, T. A., Eirich, G. M., Pittinsky, M. 2010. Compensation Benchmarking, Leapfrogs, and the Surge in Executive Pay. In: *American Journal of Sociology 115*, S. 1671–1712.

Durkheim, E. [1893] 1992. *Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Engels, A., Knoll, L. (Hrsg.). 2012. *Wirtschaftliche Rationalität. Soziologische Perspektiven*. Wiesbaden: VS Verlag.

Faust, M., Bahnmüller, R., Fisecker, C. 2011. *Das kapitalmarktorientierte Unternehmen. Externe Erwartungen, Unternehmenspolitik, Personalwesen und Mitbestimmung*. Berlin: Sigma.

Fligstein, N. 2001. *The Architecture of Markets. An Economic Sociology for the Twenty-first Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.

Fligstein, N., McAdam, D. 2012. *A Theory of Fields*. New York: Oxford University Press.

Ganßmann, H. 2007. Doppelte Kontingenz und wirtschaftliches Handeln. In: Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen*. Mit einem Vorwort von Richard Swedberg, S. 63–77. Frankfurt/M.: Campus.

Ganßmann, H. 2012. *Doing money. Elementary monetary theory from a sociological standpoint*. London: Routledge.

Godechot, O. 2007. Der Finanzsektor als Feld des Kampfes um die Aneignung von Gewinnen. In: Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen*, S. 267–279. Frankfurt/M.: Campus.

Granovetter, M. S. 1985. Economic Action and Social Structures. The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology 91*, S. 481–510.

Granovetter, M., Swedberg, R. (Hrsg.). 2011. *The sociology of economic life*. 3. Aufl. Boulder: Westview.

Hall, P. A., Soskice, D. (Hrsg.). 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.

Heinemann, K. 1969. *Grundzüge einer Soziologie des Geldes*. Stuttgart: F. Enke.

Heinemann, K. 1976. Elemente einer Soziologie des Marktes. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 28*, S. 48–69.

Hirschman, A. O. [1970] 1974. *Abwanderung und Widerspruch. Reaktionen auf Leistungsabfall bei Unternehmungen, Organisationen und Staaten*. Tübingen: Mohr.

Hirschman, A. O. 1982. Rival Views of Market Society. In: *Journal of Economic Literature 20*, S. 1463–1484.

Karpik, L. 2011. *Mehr Wert. Die Ökonomie des Einzigartigen*. Frankfurt/M.: Campus.

Knight, F. H. [1921] 1985. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.

Kraemer, K. 2014. Who Gets What and Why? Märkte und Unternehmen als Arenen sozialer Ungleichheit. In: Bögenhold, D. (Hrsg.), *Soziologie des Wirtschaftlichen. Alte und neue Fragen*, S. 199–237. Wiesbaden: Springer VS.

Kraemer, K. 2016. Gibt es eine soziologische Kapitalismusforschung? Zur Vergangenheit und Zukunft einer umstrittenen Kategorie. In: Sachweh, P., Münnich, S. (Hrsg.), *Kapitalismus als Lebensform. Deutungsmuster, Legitimation und Kritik in der Marktgesellschaft*, S. 47–77. Wiesbaden: Springer VS.

Kraemer, K., Nessel, S. (Hrsg.). 2015. *Geld und Krise. Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*. Frankfurt/M.: Campus.

Krippner, G. R. 2001. The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology. In: *Theory and Society 30*, S. 775–810.

Lutter, M. 2012. Soziale Strukturen des Erfolgs: Winner-take-all-Prozesse in der Kreativwirtschaft. In: *MPIfG Discussion Paper 12/7.*

Marx, K. [1867] 1983. *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Erster Band*. Marx Engels Werke. Bd. 23. Berlin: Dietz.

Marx, K. [1894] 1983. *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Dritter Band*. Marx Engels Werke. Bd. 25. Berlin: Dietz.
Maurer, A. (Hrsg.). 2008. *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag.
Maurer, A. (Hrsg.). 2010. *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber. Mit einem Vorwort von Richard Swedberg*. Wiesbaden: VS Verlag.
Maurer, A., Mikl-Horke, G. 2015. *Wirtschaftssoziologie*. Baden-Baden: Nomos.
Merkel, W. 2014. Is Capitalism Compatible with Democracy? In: *Zeitschrift für Vergleichende Politikwissenschaft 8*, S. 109–128.
Mikl-Horke, G. 2011. *Historische Soziologie – Sozioökonomie – Wirtschaftssoziologie*, Wiesbaden: VS Verlag.
Münch, R. 2009. *Das Regime des liberalen Kapitalismus. Inklusion und Exklusion im neuen Wohlfahrtsstaat*, Frankfurt/M.: Campus Verlag.
Nee, V., Ingram, R. 2005. Embeddedness and Beyond. Institutions, Exchange, and Social Structure. In: Smelser, N., Swedberg, R. (Hrsg.), *Handbook of Economic Sociology*, S. 86–111. Princeton and Oxford: Princeton University Press.
Oppenheimer, F. 1928. *Richtungen der neueren deutschen Soziologie*. Jena: G. Fischer.
Ostrom, E. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Kap. 1-3. Cambridge: Cambridge University Press. [Dt.: Die Verfassung der Allmende: jenseits von Staat und Markt, Tübingen 1999].
Parkin, F. 1983. Strategien sozialer Schließung und Klassenbildung. In: Kreckel, R. (Hrsg.), *Soziale Ungleichheiten*. SB 2, Soziale Welt, S. 121–135. Göttingen: Schwartz.
Parsons, T., Shils, E. A. (Hrsg.). 1951. *Toward a General Theory of Action*. Cambridge: Harvard University Press.
Podolny, J. M. 1993. A Status-Based Model of Market Competition. In: *The American Journal of Sociology 98*, S. 829–872.
Polanyi, K. [1944] 1977. *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Wien: Europaverlag.
Schimank, U. 2009. Die Moderne - eine funktional differenzierte kapitalistische Gesellschaft. In: *Berliner Journal für Soziologie 19*, S. 327–351.
Schubert, J., Böschen, S., Gill, B. 2011. Having or Doing Intellectual Property Rights? Transgenic Seed on the Edge between Refeudalisation and Napsteristion. In: *European Journal of Sociology 52*, S. 1–17.
Schumpeter, J. [1912] 2006. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Neuausgabe hrsg. von Jochen Röpke und Olaf Stiller. Berlin: Duncker & Humblot.
Schwinn, T. 2010. Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie? In: Maurer, A. (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber,* S. 199–225. Wiesbaden: VS Verlag.
Simmel, G. [1900] 1989. *Philosophie des Geldes*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Simon, H. 1945. *Administrative Behavior. A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organizations*. New York: Macmillan.
Smelser, N., Swedberg, R. (Hrsg.). [1994] 2005. *The handbook of economic sociology*. 2. Aufl. Princeton: Princeton University Press.
Sombart, W. [1902/1927] 1987. *Der moderne Kapitalismus*. 3 Bände. München: DTV.
Sparsam, J. 2015. *Wirtschaft in der New Economic Sociology. Eine Systematisierung und Kritik*. Wiesbaden: Springer VS.
Streeck, W. 2011. E Pluribus Unum? Varieties and Commonalities of Capitalism. In: Granovetter, M., Swedberg R. (Hrsg.), *The Sociology of Economic Life*. 3rd Ed., S. 419–455. Boulder: Westview.
Swedberg, R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.

Uzzi, B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks. The Paradox of Embeddedness. In: *Administrative Science Quarterly 42*, S. 35–67.

Veblen, T. 1898. Why is Economics not an Evolutionary Science? In: *Quarterly Journal of Economics 12*, S. 373–397.

Weber, M. [1921/1922], 1980. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. 5. rev. Aufl. Tübingen: Mohr Siebeck.

Weber, M. [1922] 1988. *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Weber, M. [1923] 2011. *Wirtschaftsgeschichte. Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. 6. Aufl. Tübingen: Mohr Siebeck.

White, H. (1981). Where Do Markets Come From? In: *American Journal of Sociology 87*, S. 517–547.

Wiese, L. v. 1965. Wirtschaftssoziologie. In: Beckrath, E. v., Bente, H. et al. (Hrsg.), *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften 12*, S. 247–254. Tübingen: Fischer.

Williamson, O. E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.

Williamson, O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.

Windolf, P. (Hrsg.). 2005. *Finanzmarktkapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, SH 45. Wiesbaden: VS Verlag.

Zelizer, V. 2011. *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton: Princeton University Press.

Zukin, S., DiMaggio P. J. 1990. Introduction. In: Zukin, S., DiMaggio, P. J. (Hrsg.), *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*, S. 1–36. Cambridge: Cambridge University Press.

Inspirationsquellen der neueren Wirtschaftssoziologie

Karl Marx: Das Kapital

Frank Ettrich

EA: 1867. *Das Kapital, Erster Band*; 1885. *Das Kapital, Zweiter Band*; 1894. *Das Kapital, Dritter Band*. Hamburg: Verlag von Otto Meissner (Otto Meissners Verlag).
EEA: 1886 (First Volume); 1906 (Chicago: Charles H. Kerr and Co.).
GA: *Marx-Engels-Werke* (MEW), Band 23-25. Berlin/DDR: Dietz Verlag 1962/1963/1983. Buch I nach der 4. Auflage 1890, Buch II nach der 2. Auflage 1893, Buch III nach der 1. Auflage 1894.
Marx-Engels-Gesamtausgabe (MEGA), Zweite Abteilung „Das Kapital und Vorarbeiten", 15 Bände in 23 Teilbänden. Dietz Verlag, Berlin/DDR, 1976-1991, ab 2003 Akademie Verlag, Berlin.

1 *Das Kapital* und die soziologische Perspektive

Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie (im Folgenden abgekürzt: K.) ist nicht nur das Hauptwerk von Karl Marx, mit dem dieser nachdrücklich einen Anspruch auf Wissenschaftlichkeit verband (MEW 23, S. 16f.). Es ist zugleich zentraler Bezugstext eines Forschungsprogramms, das in der internationalen Diskussion als *Kritik der Politischen Ökonomie* oder *Marxist Economics* (Fine und Saad-Filho 2013) bezeichnet wird. Das K. ist der Referenztext einer holistischen und gesamtgesellschaftlichen Kapitalismusanalyse und -kritik, in der neben Themen wie Ausbeutung, Herrschaft und ökonomische Ungleichheit auch die Krisendynamik moderner Wirtschaftsgesellschaften im Zentrum stehen. Obwohl es mehr und mehr üblich wird, das K. als Marxens *sozialwissenschaftliches* Hauptwerk zu bezeichnen, entzieht es sich dem herkömmlichen disziplinären Wissenschaftsverständnis und ist auch nicht ohne Weiteres als inter- oder transdisziplinärer Ansatz zu charakterisieren. Das K. ist weder nur ökonomisch (im Sinne von volkswirtschaftlich), noch nur philosophisch, noch nur historisch, noch nur soziologisch im engeren disziplinären Verständnis. Die zahllosen Interpretationsversuche der Vergangenheit, die auf einer K.-Lektüre in disziplinärer Perspektive fußten, münden in der Regel in eine Defizitdiagnose für das eigene Fach.

Im Folgenden wird vor allem der Beitrag des K. zur Entstehung einer soziologischen Perspektive auf Wirtschaft und Gesellschaft im Zentrum stehen. Dabei ist mit Henri Lefebvre zu unterstreichen: „Marx ist kein Soziologe, aber sein Werk enthält eine Soziologie." (Lefebrve 1972, S. 22) Außer einer vergleichsweise kleinen Anzahl von Soziologen, die sich selbst in die von Marx begründete Tradition stellen (z.B. Burawoy 1990, 2009; Wright

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_2

1979, 1985, 1997; Wallerstein 1974, 1980, 1989, 2011) oder der selektiven Rezeption einzelner, von Marx im K. entwickelter Teiltheorien, wie sie beispielsweise für die deutsche Industriesoziologie bis in die 1980er Jahre zu beobachten war (vgl. Brandt 1990; Schmiede 2015), hält die Soziologie heute eher Abstand zum Marxschen Hauptwerk. Für den Ungleichheits- bzw. Klassenanalytiker Marx wird meistens auf die empiriegesättigte politisch-soziologische Analyse *Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte* (1852/1869) verwiesen. Für die globalisierungstheoretischen Einsichten von Marx werden in der Regel die einschlägigen Passagen aus dem von Marx und Friedrich Engels gemeinsam verfassten *Manifest der kommunistischen Partei* (1848) herangezogen, das als Parteiprogramm ganz offen keine wissenschaftlichen, sondern politische Zielstellungen verfolgte.

In der Tat reagiert die zeitlich parallel zum Marxismus entstehende Disziplin Soziologie auf das mit dem K. vorliegende Angebot, die gesamtgesellschaftliche Analyse moderner Gesellschaften als Kapitalismusanalyse zu betreiben, als auf eine Art „Inspirationsquelle". Allerdings folgte sie philosophisch-erkenntnistheoretisch, sozialontologisch und methodologisch geradezu entgegengesetzten Weichenstellungen (vgl. Schluchter 2006, insb. Bd. 1). Am besten lässt sich das am deutschen Narrativ der soziologischen Tradition (vgl. Levine 1995), insbesondere an den soziologischen Grundlegungen von Georg Simmel (1858-1918) und Max Weber (1864-1920) studieren. In Marx' Heuristik einer allgemeinen Geschichts- und Gesellschaftsanalyse („historischer Materialismus") ist der unhintergehbare Grundbegriff der der Produktion bzw. – gesellschaftstheoretisch – der Produktionsweise. Dabei ist der Begriff der materiellen Produktion außerordentlich weit gefasst und nimmt im Grunde den Platz ein, den in der Soziologie das Konzept der Gesellschaft bzw. dessen Äquivalente innehaben.

In ihrer Kritik und Selbstkritik der *Deutschen Ideologie* (vgl. MEW 3), d.h. dem Linkshegelianismus, entwarfen Marx und Engels das Programm ihrer materialistischen Geschichts- und Gesellschaftsauffassung. Materialismus heißt dabei erkenntnistheoretisch, so sinngemäß F. Engels in einer späteren Formulierung, die Dinge in ihrem wirklichen und nicht in einem eingebildeten Zusammenhang aufzufassen (vgl. MEW 21, S. 292). Man kann dabei durchaus von der erfahrungswissenschaftlichen Forderung nach Empirizität materialistischer (Sozial-)Wissenschaft sprechen. Anthropologisch und sozialontologisch bezeichnet Materialismus die Annahme, dass die Menschen produzierende Wesen sind: „Man kann die Menschen durch das Bewusstsein, durch die Religion, durch was man sonst will, von den Tieren unterscheiden. Sie selbst fangen an, sich von den Tieren zu unterscheiden, sobald sie anfangen, ihre Lebensmittel zu produzieren, ein Schritt, der durch ihre körperliche Organisation bedingt ist. Indem die Menschen ihre Lebensmittel produzieren, produzieren sie indirekt ihr materielles Leben selbst." (MEW 3, S. 21) Produktion trägt dabei immer einen sozialen bzw. gesellschaftlichen Charakter.

Der Produktionsbegriff wird also von Marx/Engels so weit gefasst, dass man von einem „Produktionsparadigma" (vgl. zusammenfassend Arnason 1988; Habermas 1985, S. 95–103) bei der Thematisierung menschlicher Vergesellschaftungsprozesse gesprochen hat. Produziert werden bei Marx (und Engels) nicht nur materielle Güter oder wirtschaftliche Leistungen. Zur Produktion des materiellen Lebens gehört zunächst, dass die Menschen

auch ihre Bedürfnisse produzieren (MEW 3, S. 28). Aus der Produktion erwachsen auch bestimmte „(g)esellschaftliche und politische Verhältnisse“ (MEW 3, S. 25), die vor allem die Eigentums,- Besitz- und Herrschaftsstrukturen ausmachen. Marx unterscheidet dabei drei grundlegende Epochen der „Gesellschaftstheorie“: I. „Persönliche Abhängigkeitsverhältnisse (zuerst ganz naturwüchsig)“ mit geringer und punktueller Produktivität; II. „Persönliche Unabhängigkeit auf sachlicher Abhängigkeit gegründet“, eine Gesellschaftsform, „worin sich erst ein System des allgemeinen gesellschaftlichen Stoffwechsels, der universalen Beziehungen, allseitiger Bedürfnisse und universeller Vermögen“ ausbildet. Und III. die Form der „Freie(n) Individualität, gegründet auf die universelle Entwicklung der Individuen und die Unterordnung ihrer gemeinschaftlichen gesellschaftlichen Produktivität, als ihres gesellschaftlichen Vermögens“ (MEW 42, S. 91 u. vgl. S. 90f.). Im K. beschreibt Marx die bürgerliche oder kapitalistische Gesellschaft im Sinne von II. als Gesellschaft privater Warenproduzenten und gleicher Rechtspersonen, deren „eigenes Aufeinanderstoßen“ den gesellschaftlichen Zusammenhang als „eine über ihnen stehende, fremde, gesellschaftliche Macht“, „ihre Wechselwirkung als von ihnen unabhängigen Prozeß und Gewalt“ (MEW 23, S. 89) produziert und reproduziert.

Die Produktionsweise ist die Art und Weise, wie die Menschen mit bestimmten Fertigkeiten, Mitteln und Materialien, den sogenannten Produktivkräften, ihre gemeinschaftliche Arbeit (auf-)teilen und organisieren, also ihren Vergesellschaftungsprozess gestalten. Die daraus erwachsenden und sich reproduzierenden Verhältnisse nennt Marx *Produktionsverhältnisse*. Franz Petry hat schon 1916 eine Definition der Produktionsverhältnisse gegeben, die den soziologischen Aspekt des Begriffs der Produktionsverhältnisse besonders klar hervorhebt: „(E)s ist das eigentümliche soziale Verhältnis, das zwischen den am arbeitsteiligen Produktionsprozess beteiligten Menschen durch die reale rechtliche Verteilung der technischen Bedingungen des Arbeitsprozesses besteht.“ (1916, S. 9) Eine besonders bündige Formulierung dieses Sachverhaltes bei Marx lautet: „Die gesellschaftlichen Verhältnisse, worin die Individuen produzieren, die gesellschaftlichen Produktionsverhältnisse ändern sich also, verwandeln sich mit der Veränderung und Entwicklung der materiellen Produktionsmittel, der Produktionskräfte. Die Produktionsverhältnisse in ihrer Gesamtheit bilden das, was man die gesellschaftlichen Verhältnisse, die Gesellschaft nennt, und zwar eine Gesellschaft auf bestimmter, geschichtlicher Entwicklungsstufe, eine Gesellschaft mit eigentümlichem, unterscheidendem Charakter.“ (MEW 6, S. 408) Auch das Kapital ist für Marx ein gesellschaftliches Produktionsverhältnis, und das K. somit seiner Intention nach die Analyse eines Produktionsverhältnisses der bürgerlichen Gesellschaft (vgl. ebenda).

Max Weber verpflichtet in seiner „verstehenden Soziologie“ das Fach auf die Analyse des subjektiven Sinns menschlichen Handelns und kann vor dem Hintergrund seiner allgemeinen soziologischen Handlungstypologie in seiner Wirtschaftssoziologie („Soziologische Grundkategorien des Wirtschaftens“) auf den umstrittenen Begriff des „Wertes“ terminologisch verzichten (MWG I/23, S. 42). Der Begriff des Wertes ist wiederum der zentrale Begriff in der Marxschen Theorie der kapitalistischen Produktionsweise. Weber stellt die Soziologie, damit die Wirtschaftssoziologie und sozialwissenschaftliche Kapi-

talismusanalyse auf eine handlungstheoretische Grundlage um. Darin ist der grundsätzliche Unterschied zur Kapitalismustheorie von Marx zu sehen, deren allgemeiner Rahmen die im K. entwickelte *Werttheorie* ist. Dem Marxschen Versuch, eine Theorie der kapitalistischen Gesellschaft durch eine spezifische gesellschaftstheoretische Interpretation wirtschaftstheoretischer (insbesondere wert- und preistheoretischer) Kategorien zu entwickeln, wird damit eine paradigmatische Alternative entgegengestellt. Marx „Kritik der politischen Ökonomie" will gleichrangig beides sein, (soziologische) Gesellschaftstheorie und Wirtschaftstheorie. Das trifft auf Max Webers Soziologie und Wirtschaftssoziologie so nicht mehr zu.

Theoriearchitektonisch findet die Marxsche Gesellschaftstheorie im K. erst wieder in Niklas Luhmanns Theorie selbstreferentieller Systeme ein Pendant. Das gilt insbesondere für die Relationierung von Individuum und Gesellschaft in beiden Theorien. Im Unterschied zur Marxschen „Kritik der politischen Ökonomie", deren gesellschaftstheoretischer Grundbegriff der „Wert" ist, ist Luhmanns (vgl. insb. 1973, S. 29f.) Grundbegriff der des „Sinns".

Für die von der Philosophie des Kantianismus/Neukantianismus geprägten Soziologen Simmel und Weber sind vor allem die philosophischen und wissenschaftstheoretischen Grundannahmen unannehmbar, die den komplexen Darstellungs- und Argumentationsgang des K. kennzeichnen. Dies gilt vor allem für die Annahme, dass eine methodisch kontrollierte, wissenschaftlichen Kriterien verpflichtete Totalerkenntnis der gesellschaftlichen Realität, im K. also der kapitalistischen Gesellschaft, möglich sei. Dies zielt bei Marx nicht auf einen extensionalen Begriff von Totalität, sondern, so eine Charakterisierung am Ende des dritten Bandes von K., ist „nur die innere Organisation der kapitalistischen Produktionsweise, sozusagen in ihrem idealen Durchschnitt" (MEW 25, S. 839) Gegenstand des K. Zum anderen Marxens Annahme, dass für Wissenschaft die Unterscheidung einer wesentlichen und einer erscheinenden Dimension der gesellschaftlichen Wirklichkeit konstitutiv sei: „[…] alle Wissenschaft wäre überflüssig, wenn die Erscheinungsform und das Wesen der Dinge unmittelbar zusammenfielen" (MEW 25, S. 825). Beide Grundannahmen sind engstens miteinander verbunden und verweisen natürlich auf die Tatsache, dass Marx der bedeutendste Anhänger des Philosophen G.W.F. Hegel war. Der Stellenwert der hegelschen Logik bzw. „Dialektik" für Marxens Argumentation und Darstellung im K., auf die Marx selbst hingewiesen hat (vgl. MEW 23, S. 25–28) gehört seit langem zu den zentralen Themen in der Interpretation des K. und hat maßgeblich dazu beigetragen, dass das K. häufig eher als philosophischer Text gesehen wird (vgl. hier wieder Schumpeter 1950 [1942]).

Gegenstand des K. ist – wie das oben angeführte Marx-Zitat zeigt – die Organisation der kapitalistischen Produktionsweise in ihrem „idealen Durchschnitt". Das K. ist gemäß seinem Verfasser eine Analyse der basalen institutionellen, funktionalen und prozessualen Mechanismen des modernen Kapitalismus. Marx spricht von „Naturgesetzen der kapitalistischen Produktion" und von „mit eherner Notwendigkeit wirkenden und sich durchsetzenden Tendenzen" (MEW 23, S. 12); da für Marx die kapitalistische Produktionsweise aber eine prinzipiell historische Epoche in der Menschheitsgeschichte ist, handelt

es sich beim „ökonomischen Bewegungsgesetz der modernen Gesellschaft“ (MEW 23, S. 15) nicht um ein Naturgesetz im Sinne der analytischen Wissenschaftstheorie, sondern im gegenwärtigen Sprachgebrauch um „Mechanismen“ der Reproduktion einer prinzipiell historischen Entität (vgl. MEW 31, S. 466). Marx beansprucht die strukturellen und prozessualen Merkmale der kapitalistischen Produktionsweise bzw. der kapitalistischen Gesellschaftsformation schlechthin, nicht die kapitalistischen Strukturen eines einzelnen oder einzelner Länder aufzudecken. Nur so ist es möglich, dass Marx, der seit 1850 in London lebte und schrieb, unter Bezug auf England, das Land zur „Hauptillustration meiner theoretischen Entwicklung“ behauptete: „Das industriell entwickeltere Land zeigt dem minder entwickelten nur das Bild der eigenen Zukunft.“ (MEW 23, S. 12) Im K. entwickelt Marx ein *Modell* der kapitalistische Produktionsweise, von dem er annimmt, dass sich die von ihm offengelegten Funktions- und Reproduktionsmechanismen im globalen Maßstab durchsetzen werden. Das erklärt Formulierungen, wie „Die Tendenz, den Weltmarkt zu schaffen, ist unmittelbar im Begriff des Kapitals selbst gegeben“ (MEW 42, S. 321).

2 Der Doppelcharakter der Arbeit

Die Lektüre des K. wird dadurch enorm erschwert, dass es sich bei diesem Werk, wie Marx es selbst formulierte, um ein „artistisches Ganzes“ und „dialektisch Gegliedertes“ (MEW 31, S. 132) handeln sollte. Das trifft ganz besonders für den ersten Abschnitt „Ware und Geld“ und für die Architektonik des Gesamtwerkes *Das Kapital* zu. An dieser Stelle muss, selbst wenn dies Abstriche bei der Rekonstruktion des Werkinhaltes nach sich zieht, auf eine Diskussion des Verhältnisses der dialektischen Darstellungsmethode im K. zu Hegels Dialektik als Begriffsbewegung und Darstellungsweise verzichtet werden (vgl. Fulda 1978; Wolf 2002). Marx‘ Entwurf einer Erläuterung seiner dialektischen Darstellungsweise in der „Einleitung [zur Kritik der politischen Ökonomie]“ (MEW 13, S. 615–642) aus dem Jahr 1857 kann nur eine erste Orientierung in dieser Frage bieten. Für den Marx des K. ist der Widerspruch die „Springquelle aller Dialektik“ (MEW 23, S. 623, Fn. 41) und prägt als Darstellungsprinzip zweifellos den Argumentationsgang des Werkes.

Geht man davon aus, dass mit dem K. der Referenztext eines Forschungsprogramms im Sinne von Lakatos (Lakatos und Musgrave 1974 [1970]) vorliegt, dann lassen sich beim „artistischen Ganzen“ des K. Aussagen, Annahmen und Teiltheorien, die quasi einen falsifizierbaren Gürtel von Hilfshypothesen bilden, unterscheiden vom nichtfalsifizierbaren „harten Kern“ an *relativen Aprioris* der Marxschen „Kritik der politischen Ökonomie“. Sie werden von Marx mit größter Akribie im ersten Abschnitt bzw. den ersten drei Kapiteln eingeführt, was die Rezeption die „Anfangs“ des K. sehr aufwendig macht. Das zentrale Apriori des K. ist die besondere Interpretation der Arbeitswerttheorie der Politischen Ökonomie seiner Vorgänger, vor allem Adam Smith‘ (1723-1790) und David Ricardos (1772-1823), die Marx in seiner Kritik der Politischen Ökonomie vornimmt. Die Arbeit ist auch bei Marx die Quelle allen Reichtums, Werts (und Mehrwerts), aber nicht als „Arbeit überhaupt“ (MEW 42, S. 38), sondern aufgrund eines Produktionsverhältnisses, das sie

zwingt, sich in bestimmter Weise zu reproduzieren. Arbeit tritt unter den Bedingungen der Herrschaft kapitalistischer Produktionsverhältnisse in doppelter Gestalt auf: sie ist zugleich *gebrauchswertschaffende*, d.h. hinsichtlich menschlicher Bedürfnisse nützliche, und *tauschwertschaffende* oder *abstrakte Arbeit*. Marx spricht vom „Doppelcharakter der Arbeit": „Das Beste an meinem Buch ist […] (darauf beruht alles Verständnis der facts (! – F.E.)) der gleich im Ersten Kapitel hervorgehobene Doppelcharakter der Arbeit, je nachdem sie sich in Gebrauchswert oder Tauschwert ausdrückt […]" (MEW 31, S. 326). Im ersten Band des K. bezeichnet Marx den „Doppelcharakter der in den Waren dargestellten Arbeit" als den „Springpunkt", „um den sich das Verständnis der politischen Ökonomie dreht" (MEW 23, S. 56) Der Doppelcharakter der warenproduzierenden Arbeit ist terminologisch klar zu unterscheiden vom „doppelt freien Lohnarbeiter" im Kontext der Marxschen Kapitalismustheorie, womit die Freiheit von persönlicher Abhängigkeit und die „Freiheit" von eigenen Produktionsmitteln (Eigentumslosigkeit) bezeichnet wird. Doppelt freie Lohnarbeit ist eine strukturelle Voraussetzung und Bedingung für die Existenz des Kapitalverhältnisses. Die historische Entstehung dieser strukturellen Bedingung schildert Marx exemplarisch im 24. Kapitel „Die sogenannte ursprüngliche Akkumulation" von Bd. 1 des K. (MEW 23, S. 741–791).

„Arbeit" ist der handlungstheoretische Grundbegriff von Marx, demgegenüber andere Dimensionen menschlichen Handels – insbesondere im K. – Residualcharakter tragen.

Unabhängig „von jeder bestimmten gesellschaftlichen Form" ist Arbeit „ein Prozess zwischen Mensch und Natur, ein Prozess, worin der Mensch seinen Stoffwechsel mit der Natur durch seine eigene Tat vermittelt, regelt und kontrolliert. Er tritt dem Naturstoff selbst als eine Naturmacht gegenüber. Die seiner Leiblichkeit angehörigen Naturkräfte, Arme und Beine, Kopf und Hand, setzt er in Bewegung, um sich den Naturstoff in einer für sein eignes Leben brauchbaren Form anzueignen. Indem er durch diese Bewegung auf die Natur außer ihm wirkt und sie verändert, verändert er zugleich seine eigene Natur. Er entwickelt die in ihr schlummernden Potenzen und unterwirft das Spiel ihrer Kräfte seiner eigenen Botmäßigkeit." (MEW 23, S. 192). Neben dem Aspekt der Naturaneignung bzw. der Vergegenständlichung beinhaltet der Marxsche Arbeitsbegriff alle Elemente, über die seit Max Weber soziologische Handlungskonzepte verfügen. Die „einfachen Momente" des Arbeitsprozesses sind die „zweckmäßige Tätigkeit", Arbeitsgegenstände und –mittel. Die Handlungszwecke unterscheiden menschliche Arbeit von „instinktartigen Formen" der Naturaneignung: „Was […] von vornherein den schlechtesten Baumeister vor der besten Biene auszeichnet, ist, dass er die Zelle in seinem Kopf gebaut hat, bevor er sie in Wachs baut. Am Ende des Arbeitsprozesses kommt ein Resultat heraus, das beim Beginn desselben schon in der Vorstellung des Arbeiters, also schon ideell vorhanden war. Nicht dass er nur eine Formveränderung des Natürlichen bewirkt; er verwirklicht im Natürlichen zugleich seinen Zweck, den er weiß, der die Art und Weise seines Tuns als Gesetz bestimmt und dem er seinen Willen unterordnen muss." (MEW 23, S. 193) Als konkrete, nützliche „Verausgabung menschlicher Arbeitskraft" erzeugt Arbeit Gebrauchsgegenstände (und Dienstleistungen), was in der Regel unterschiedliche Arbeitsarten („ungleiche Arbeit") und Arbeitsteilung impliziert. „Gleich" sind diese unterschiedli-

chen Arbeitsvollzüge, wenn sie in Abstraktion von ihren Unterschieden als nichts denn als Verausgabung von Arbeitszeit gelten und dadurch vergleichbar und austauschbar werden. Bei der *abstrakten Arbeit* handelt es sich um „*dieselbe* Arbeit verschieden und selbst entgegengesetzt bestimmt“ (MEGA II/5, S. 26). Nun versteht man unter Abstraktionen in der Regel kognitive Operationen und deren Ergebnisse. Das K. kennt demgegenüber „reale“ Abstraktionen: Die Reduktion der unterschiedlichen konkreten Arbeiten auf ihren Zeitaufwand wird für Marx durch den Tausch hervorgebracht, der die Produkte verschiedenartiger Arbeit vergleichbar macht. Vor dem Hintergrund der axiomatischen Setzung eines Doppelcharakters der Arbeit führt Marx vor allem im ersten Abschnitt des K. eine Reihe von theoretischen Setzungen und Unterscheidungen ein.

Den Mitgliedern von Gesellschaften, in denen „kapitalistische Produktionsweise herrscht“, erscheint der gesellschaftliche Reichtum als “ungeheure Warenansammlung“ (MEW 23, S. 49). Waren bzw. die Ware sind/ist die Elementarform des kapitalistischen Reichtums und „das einfachste ökonomische Konkretum“ (MEW 19, S. 369) der Marxschen Kapital-Analyse. Waren sind immer Produkte „selbständiger und voneinander unabhängiger Privatarbeiten“, setzen also von vornherein eine gesellschaftliche „Einbettung“ voraus: Arbeitsteilung, Eigentums- und Besitzverhältnisse, mehr oder weniger institutionalisierte Märkte. Nur im Tausch treten Waren „einander als Waren gegenüber“. Sie sind sehr unterschiedliche, nützliche Dinge, deren Nützlichkeit sie zu Gebrauchswerten, d.h. zu konsumierbaren Gütern (Konsum- und Produktionsgütern) macht. Gebrauchswerte bilden den stofflichen Inhalt des Warenreichtums kapitalistischer Gesellschaften. Waren sind von vornherein für den Austausch produzierte Gebrauchsgüter. Wie ist es möglich, dass sich unterscheidende Warenkörper auf Märkten in der Regel unproblematisch getauscht werden können? Diese Frage ist für Marx *vor* der Frage nach der Beschaffenheit und dem Zustandekommen von (Waren-)Preisen zu beantworten. Als Gebrauchswerte sind Waren zugleich Träger von „Tauschwert“, worunter das „quantitative Verhältnis“, die „Proportion“ in dem/der sich unterschiedliche Gebrauchswerte austauschen, zu verstehen ist. Tauschwerte wechseln nach Ort und Zeit, einen der Ware immanenten Tauschwert gibt es nicht. Marx schlussfolgert daraus, dass es in zwei verschiedenen Warenkörpern etwas „Gemeinsames von der selben Größe“ geben müsse, damit zwei Waren zum selben Tauschwert die Besitzer wechseln können. Dieses Gemeinsame sieht er in der oben eingeführten abstrakten Arbeit. Im Austausch stellen die Warengüter „nur noch dar, dass in ihrer Produktion menschliche Arbeitskraft verausgabt, menschliche Arbeit aufgehäuft ist. Als Kristalle dieser ihnen gemeinschaftlichen gesellschaftlichen Substanz sind sie Werte – Warenwerte“ (MEW 23, S. 52). Die „gemeinschaftliche gesellschaftliche Substanz“ als Ergebnis abstrakter Arbeit bezeichnet Marx als „Wertsubstanz“. Ihr in den Waren vergegenständlichtes Quantum – die „Wertgröße“ – misst sich in der Arbeitszeit, genauer: in der „gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit“, also der Arbeitszeit, die benötigt wird, um irgendeinen Gebrauchswert mit den vorhandenen gesellschaftlich – normalen Produktionsbedingungen und dem gesellschaftlichen Durchschnittsgrad von Geschick und Intensität der Arbeit darzustellen“ (MEW 23, S. 53). Erst und nur im Tausch erweist sich, ob das Produkt der Arbeit eines individuellen Warenproduzenten in der gesellschaftlich

notwendigen Arbeitszeit realisiert wurde, denn nur im Tausch erhält der Wert eine gegenständliche Wertform, mit der individuell verausgabte Arbeitszeit auf die gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit reduziert wird. Als Wert bildend gilt nur die Arbeit, die zur Produktion eines Gebrauchswertes gesellschaftlich durchschnittlich notwendig ist. Im *Austauschprozess der Waren* realisiert sich damit ein allgemeiner Zusammenhang, der auch als „Wertgesetz" bezeichnet wird. In einer Formulierung von Friedrich Engels besagt das „Wertgesetz" einfach, dass „der Wert einer Ware gemessen wird durch die in ihr enthaltene gesellschaftlich notwendige Arbeit" (MEW 20, S. 97f.). Das Gemeinsame aller verschiedenen Arbeitsarten, menschliche Arbeit als qualitativ gleiche „Substanz" zu sein, wird in der kapitalistischen Produktionsweise zur spezifisch gesellschaftlichen Bestimmung der Arbeit. Die so konstituierten sozialen Verhältnisse der Menschen sind Wertverhältnisse. Der „gesellschaftliche Stoffwechsel" der Menschen wird durch Austauschverhältnisse von Waren geregelt. Die Marktteilnehmer treten als freie und gleiche, nur sachlich voneinander abhängige Personen auf und ihre gesellschaftlichen Beziehungen erscheinen als gesellschaftliche Beziehungen von Sachen („Warenfetischismus", vgl. MEW 23, S. 85–98).

Auch *Geld* stellt für Marx eine besondere Form des Wertes dar, nämlich seine *Geldform*. Die Geldform ist die reale Erscheinungsweise eines allgemeinen Äquivalents, d.h. Geld symbolisiert vergegenständlichte abstrakte Arbeit. Ihm kommt daher jenseits der *allgemeinen Wertform* keine Werteigenschaft zu. Das Marxsche Geldverständnis basiert ebenfalls auf der Annahme, dass Waren neben ihrer stofflichen *Naturalform* – als ihrer Gebrauchswerteigenschaft – zusätzlich eine *Wertform* zukommt. Die Kategorie des Geldes wird von Marx in der *Wertformanalyse* eingeführt, einem zentralen Gegenstand der Marx-Exegese und -Interpretation: „Hier gilt es […] zu leisten, was von der bürgerlichen Ökonomie nicht einmal versucht ward, nämlich die Genesis dieser Geldform nachzuweisen, also die Entwicklung des im Wertverhältnis der Waren enthaltenen Wertausdrucks, von seiner einfachsten unscheinbarsten Gestalt bis zur blendenden Geldform zu verfolgen. Damit verschwindet zugleich das Geldrätsel" (MEW 23, S. 62; vgl. auch MEW 13, S. 25–37; MEGA II/5, S. 28–43 u. S. 626–649).

Im ersten Abschnitt des K. analysiert Marx die „einfache Zirkulation", d.h. „das unmittelbar Vorhandene an der Oberfläche der bürgerlichen Gesellschaft." (MEW 42, S. 180) Wirtschaft reduziert sich in dieser Perspektive auf den Kreislauf von Kauf- und Verkaufakten. Für Marx ist die „einfache Zirkulation" „das Phänomen eines hinter ihr vorgehenden Prozesses" (ebenda), der Produktion, Akkumulation, Zirkulation und Distribution von Kapital, von dem in den ersten drei Kapiteln des K. noch nicht die Rede ist. Kapital ist eine Wertsumme, eine Geldsumme, die *vorgeschossen* wird mit dem Ziel, die ursprüngliche Wertsumme zu vermehren. Die bekannte „allgemeine Formel" dieser Bewegung lautet G-W-G', wobei G' den Wertzuwachs gegenüber G symbolisiert (vgl. MEW 23, S. 161–191). Den bei der Bewegung des Kapitals erzielten Wertzuwachs bezeichnet Marx als *Mehrwert*, womit in der Kritik der Politischen Ökonomie nicht einfach ein Synonym für Gewinn oder Profit gefunden wurde. „Mehrwert" bezeichnet *unbezahlte Mehrarbeit*, die im Zentrum der Theorie der kapitalistischen Produktionsweise von Marx steht.

Im Folgenden soll der Versuch unternommen werden, das von Marx im K. (Bd. 1–3) entworfene Narrativ der spezifisch kapitalistischen Produktionsweise in Umrissen zu skizzieren. Die Marxsche Terminologie wird dabei implizit eingeführt. Auf die kritische Diskussion der Brüche, Inkonsistenzen und ungelösten Probleme, die die Argumentation des Textes durchziehen, muss verzichtet werden (vgl. u.a. Kraemer 2014, S. 206ff.).

3 Die kapitalistische Produktionsweise

Anders als beispielsweise Werner Sombart (1987 [1927 III.2], S. XIX), der seinem Hauptwerk den Titel *Der moderne Kapitalismus* gab und dieses als „eine Fortsetzung und in einem gewissen Sinne die Vollendung des Marxschen Werkes" ansah, gab Marx seinem Hauptwerk den Titel *Das Kapital*. Von „Kapitalismus" spricht Marx im K. nur an einer einzigen Stelle (MEW 24, S. 123). Das Kapital ist bei Marx das entscheidende Charakteristikum der kapitalistischen Produktionsweise. Dieses Kapital ist für ihn „kein Ding, sondern ein bestimmtes, gesellschaftliches, einer bestimmten historischen Gesellschaftsformation angehöriges Produktionsverhältnis, das sich an einem Ding darstellt und diesem Ding einen spezifischen gesellschaftlichen Charakter gibt." (MEW 25, S. 822) Das notwendige Gegenstück zum Kapital ist die Lohnarbeit, d.h. die Arbeit des Arbeiters, der sein eigenes Arbeitsvermögen verkauft: „(O)hne *Salariat* (Lohnarbeit – F.E.) keine Production von Mehrwerth […], ohne Production von Mehrwerth keine capitalistische Production, also kein Capital und kein Capitalist! Capital und Lohnarbeit […] drücken nur zwei Faktoren desselben Verhältnisses aus." (MEGA II/4.1., S. 79)

Als Grundverhältnis der kapitalistischen Produktionsweise ist das Kapitalverhältnis nur dann vorhanden, wenn die Produktionsmittel in den Händen von Privateigentümern („Kapitalisten") konzentriert sind und die Produzenten („Lohnarbeiter") als Eigentümer ihrer Arbeitskraft diese gegen Lohn (Preis der Ware Arbeitskraft) an die Kapitalisten verkaufen und durch ihre Arbeit Mehrwert erzeugen. Mehrwert ist ein immanenter Bestandteil des Kapitals. Die allgemeine, wie erwähnt, Formel des Kapitals, wie es unmittelbar in der Zirkulationsphäre erscheint, lautet G-W-G', wobei G' = G+dG ist, ursprünglich für W-aren verausgabtes G-eld plus Mehrgeld (dG). Weil Kapital sich selbst verwertender, also mehrwertheckender Wert ist, gibt es auch kein Kapital, das nicht Mehrwert erzeugt. Der prozessierende, sich selbst verwertende Wert „unterscheidet sich als ursprünglicher Wert von sich selbst als Mehrwert, als Gott Vater von sich selbst als Gott Sohn, und beide sind vom selben Alter und bilden in der Tat nur eine Person, denn nur durch den Mehrwert von 10 Pfd. St. werden die vorgeschossenen 100 Pfd. St. Kapital, und sobald sie dies geworden, sobald der Sohn und durch den Sohn der Vater erzeugt, verschwindet ihr Unterschied wieder und sind beide Eins, 110 Pfd. St." (MEW 23, S. 169f.).

Bevor Kapital als Grundverhältnis der kapitalistischen Produktionsweise existiert, ist es historisch schon vorhanden, allerdings als ein Produktionsverhältnis, das in einer vorkapitalistischen Produktionsweise von untergeordneter Bedeutung ist. Die historisch erste Erscheinungsform des Kapitals ist das Geld; Marktverkehr oder Warenzirkulation ist der

Ausgangspunkt des Kapitals, wie Marx im ersten Band des K. hervorhebt (MEW 23, S. 161). Hier erscheint auch die Form G-W-G‘, also kaufen, um teurer zu verkaufen, am reinsten, und zwar in Gestalt des Handelskapitals, das in allen vorkapitalistischen Gesellschaften in mehr oder minder starkem Maße als ökonomischer Akteur auftritt. Dasselbe trifft auf das Wucher- bzw. zinstragende Kapital zu, in dessen Formel G-G‘ auf alle Vermittlung durch einen „Produktionsprozeß des Kapitals“ verzichtet ist. Geld wird hier gegen mehr Geld ausgetauscht, ein vom Standpunkt der einfachen Warenproduktion unerklärlicher Zustand, in dem aber das Kapital in seiner reinsten Gestalt erscheint. Auch Lohnarbeit ist in mannigfachen Formen in vorkapitalistischen Gesellschaften vorhanden. Selbst wenn die Arbeiter, in Abgrenzung zum spezifisch kapitalistischen Lohnarbeiter, als Tagelöhner, Mietsarbeiter, Mietlinge, Söldner usw. bezeichnet werden, so verkaufen sie zweifelsohne ihr Arbeitsvermögen, um mittels des erhaltenen Geldes ihre Arbeitskraft zu reproduzieren. Damit bildet sich auch die für den Lohnarbeiter als Warenbesitzer eigentümliche Gestalt des Zirkulationsprozesses heraus, die sich, auch im Kapitalismus, als Verkauf von Ware gegen Geld zum Kauf von Waren, also der einfachen Warenproduktion analog als W-G-W darstellt. Allerdings unterscheiden sich diese vormodernen Formen von Kapital und Lohnarbeit bei Marx grundlegend von ihren modernen Erscheinungsformen. Kapital und Lohnarbeit stehen hier *nebeneinander*: Die Arbeitsprodukte des Lohnarbeiters dienen der Konsumtion seines Käufers, verwandeln sich also nicht in Kapital; umgekehrt dient das Kapital nicht zum Kauf der Arbeitskraft, sondern erzielt seinen Mehrwert aus dem Verkauf der fertigen Produkte, die gerade nicht von Lohnarbeitern hergestellt sind. So wie also die Produkte der Lohnarbeit nicht in den Zirkulationsprozess eingehen, so tritt das Kapital nicht in den Produktionsprozess ein – beide stehen gleichgültig nebeneinander (vgl. MEGA II/4.1., S. 24–129).

Lohnarbeit und Kapital existieren also historisch viel früher als die kapitalistische Produktionsweise, aber sie existieren nicht als spezifisch kapitalistische Form, in der nämlich das Kapital die Arbeit und damit den Arbeitsprozess unter sich subsumiert hat, ihn beherrscht. Erst wenn Kapital Resultat von Lohnarbeit ist und wenn Lohnarbeit ein Bestandteil des Kapitals ist und als „variables Kapital“ fungiert, können wir nach Karl Marx von einer kapitalistischen Produktionsweise sprechen. Das setzt voraus, dass die Eigentümer von Produktionsmitteln nicht zugleich Eigentümer von Arbeitskräften sind (wie Sklavenhalter und Feudalherren), dass die Eigentümer von Arbeitskraft nicht zugleich Eigentümer von Produktionsmitteln sind (kleine Warenproduzenten), dass also die objektiven (das heißt die Produktionsmittel oder sachlichen Produktionsfaktoren) von den subjektiven Produktionsbedingungen (das heißt dem Arbeitsvermögen oder der „Arbeitskraft“ der Arbeiter) geschieden sind, die durch das Kapital im kapitalistischen Produktionsprozess wieder zusammengeführt werden: „Eigen ist dem Kapital nichts als die Vereinigung der Massen von Händen und Instrumenten, die es vorfindet. Es agglomeriert sie unter seiner Botmäßigkeit.“ (MEW 42, S. 415)

Die Beseitigung von gegebenenfalls Leibeigenschaft und die Schaffung eines Heeres von doppelt freien Lohnarbeitern sind die Voraussetzung für die Durchsetzung der kapitalistischen Produktionsweise in agrarisch geprägten Gesellschaften. Marx illustriert am historischen Beispiel Englands die „Expropriation des Landvolks von Grund und Boden“

im K. als Kern der „sogenannten ursprünglichen Akkumulation“ (MEW 23, S. 741–791). Die sogenannte ursprüngliche Akkumulation ist „nicht das Resultat der kapitalistischen Produktionsweise […], sondern ihr Ausgangspunkt“ (MEW 23, S. 741). Indem der Prozess der „ursprünglichen“ Akkumulation die Masse der Bauern in doppelt freie Lohnarbeiter verwandelt, neben denen kapitalistische Pächter und Agrarkapitalisten auftreten, wird nicht nur die Arbeitskraft zur Ware, sondern auch die zu ihrer Produktion notwendigen Konsumgüter werden es. Die Produktion von Waren nimmt einen ungeheuren Aufschwung, sie wird unter diesen Bedingungen zur vorherrschenden Form der Produktion. Damit einher geht die Auflösung lokaler Märkte bzw. deren Verschmelzen – in letzter Konsequenz – zu nationalen Märkten.

Die Entstehung innerer Märkte ist die Hauptfrage für die sich aus dem städtischen Bürgertum formierende nationale Bourgeoisie. Sie ermöglichen überhaupt erst den Verkauf einer gesteigerten gewerblichen Warenproduktion. Die Entstehung der spezifisch kapitalistischen Produktionsweise ging also historisch die der kapitalistischen Zirkulationssphäre voraus: „In den Vorstufen der kapitalistischen Gesellschaft beherrscht der Handel die Industrie; in der modernen Gesellschaft umgekehrt.“ (MEW 25, S. 342). Das wird besonders deutlich auf den äußeren Märkten, vor allem im Übergang zur kapitalistischen Ausbeutung der Kolonien, der ein wichtiges Moment der sogenannten ursprünglichen Akkumulation ist (vgl. MEW 23, S. 792–802). Die mit der Ausbeutung der Kolonien befassten Handelsgesellschaften zogen nicht nur riesige Gewinne aus dieser Praxis, sie legten sie zudem im Mutterland an, und zwar im Gewerbe, wodurch sie diese Gewinne in produktives, in der Produktion agierendes Kapital verwandelten. Historisch setzte die Handelssuprematie schon einen entwickelten Stand der gewerblichen Produktion voraus. Das lässt sich daran ablesen, dass letztere unter feudalen Bedingungen ständig durch außerökonomischen Zwang beschränkt wurde (Zunftgesetzgebung, Handelsbeschränkungen, Straßenzölle u.a.). Waren diese Schranken einmal beseitigt, konnte sich die gewerbliche Produktion ungehindert entfalten. In diesem Prozess lassen sich mit Marx prinzipiell zwei Richtungen unterscheiden. Zum einen kann sich das Handwerk, insbesondere die Handwerksmeister, in Kapitalisten verwandeln, zum anderen dringt das Handels- und Wucherkapital in die Produktionssphäre ein, beginnt sich in produktives Kapital zu verwandeln. Den Prozess der schrittweisen Subsumtion der gewerblichen Produktion unter das Kapital untersucht Marx mit großer Systematik und empirischer Fundierung in den Abschnitten Zwei („Verwandlung von Geld in Kapital“), Drei („Produktion des absoluten Mehrwertes“), Vier („Produktion des relativen Mehrwerts“), Fünf („Produktion des absoluten und relativen Mehrwerts“) und Sechs („Arbeitslohn“). Mit mehr als der Hälfte des Fließtextes bildet die Analyse dieses Subsumtionsprozesses quantitativ den Hauptteil des ersten Bandes des K.

Historisch beginnt dieser Subsumtionsprozess mit dem Verlagswesen, dem Verlag der Handwerker durch das Kaufmannskapital und schreitet über die dezentralisierte Manufaktur zur zentralisierten Manufaktur fort. Das Charakteristische dieses Prozesses ist, dass „das Capital sich einen *gegebnen, vorhandnen Arbeitsproceß* subsumirt, also z.B. handwerksmässige Arbeit, die der kleinen selbstständigen Bauernwirtschaft entsprechen-

de Weise der Agricultur". (MEGA II/4.1., S. 92) Indem das Kapital sich den Arbeitsprozess formell subsumiert, zwingt es die Lohnarbeiter unter sein Kommando. Weil aber dieser Arbeitsprozess nicht der spezifisch kapitalistische ist, wird durch ihn auch nur die „blos *formell capitalistische Productionsweise*" (MEGA II/4.1., S. 116) erzeugt. Für Marx „konnte die Manufaktur die gesellschaftliche Produktion weder in ihrem ganzen Umfang ergreifen noch in ihrer Tiefe umwälzen" (MEW 23, S. 390). Die formelle Subsumtion der Arbeit unter das Kapital ist zwar „die *allgemeine* Form alles capitalistischen Productionsprocesses", sie „ist aber zugleich eine *besondre* Form neben der entwickelten *spezifisch-capitalistischen Produktionsweise*, weil die leztre die erstre, die erstre aber keineswegs nothwendig die leztre involvirt". (MEGA II/ 4.1., S. 91)

Der Begriff der bloß formellen kapitalistischen Produktionsweise macht deutlich, dass dieser in Europa vom 14. bis zum Anfang des 19. Jahrhunderts stattfindende Prozess durchaus als ein reversibler, von vielen Rückschlägen und Einbrüchen begleiteter, also kontingenter Übergang zum Kapitalismus, im Marxschen Sinne zur kapitalistischen Produktionsweise und Gesellschaftsformation, zu begreifen ist. Dieser Übergang mündet ein in die Industrialisierung, in die Industrielle Revolution, deren entscheidendes Ergebnis die reelle Subsumtion des Arbeitsprozesses unter das Kapital ist: „In Manufaktur und Handwerk bedient sich der Arbeiter des Werkzeugs, in der Fabrik dient er der Maschine. Dort geht von ihm die Bewegung des Arbeitsmittels aus, dessen Bewegung er hier zu folgen hat. In der Manufaktur bilden die Arbeiter Glieder eines lebendigen Mechanismus. In der Fabrik existiert ein toter Mechanismus unabhängig von ihnen, und sie werden ihm als lebendige Anhängsel einverleibt." (MEW 23, S. 445) Die technologische Unterordnung des Arbeiters unter den gleichförmigen Gang des Arbeitsmittels ist für Marx ein unbedingtes Charakteristikum des kapitalistischen Arbeitsprozesses: „Während die Maschinenarbeit das Nervensystem aufs äußerste angreift, unterdrückt sie das vielseitige Spiel der Muskeln und konfisziert alle freie körperliche und geistige Tätigkeit" (MEW 23, S. 445f.), ein Charakteristikum, das im 20. Jahrhundert in Gestalt des Fordismus und Taylorismus seine typische Ausprägung fand.

Der Übergang von der Hand- zur Maschinenarbeit als Kernprozess der Industrialisierung erforderte in immer größerem Maße die Umwandlung von Geldfonds in *produktives bzw. industrielles Kapital* und die Zusammenfassung von Arbeitermassen in Fabriken, die den kapitalistischen Industriellen gegenüberstanden, deren Arbeit sich auf die Organisation und Leitung der Produktion konzentrierte. Damit bilden sich nach Marx die beiden basalen Klassen der kapitalistischen Gesellschaft, Bourgeoisie und Proletariat, als Eigentümer der objektiven Produktionsbedingungen (Produktionsmittel) und als Eigentümer der subjektiven Produktionsbedingungen (Arbeitskraft) heraus, die in einem strukturellen Gegensatz stehen. Ihr Gegensatz als Ausbeuter und Ausgebeutete manifestiert sich für Marx in der Mehrwertrate:

Die Mehrwertrate ist „der exakte Ausdruck für den Exploitationsgrad (Grad der Ausbeutung – F.E.) der Arbeitskraft durch das Kapital oder des Arbeiters durch den Kapitalisten" (MEW 23, S. 232).

Die Produktion von Mehrwert ist der eigentliche und letzte Zweck der kapitalistischen Produktion. Daher muss es der Bourgeoisie stets um eine Verlängerung der Mehrarbeitszeit gehen.

Marx analysiert vor allem zwei Methoden der Verlängerung der Mehrarbeitszeit. Die erste und einfachste Methode zur Erreichung dieses Zieles ist die Verlängerung des Arbeitstages, die Produktion von absolutem Mehrwert, wie sie vor allem für den vorindustriellen Kapitalismus charakteristisch ist. Die Verlängerung des Arbeitstages gerät schnell an biologisch-physische und durch den „Klassenkampf zwischen Proletariat und Bourgeoisie", der sich am Kampf um den Arbeitstag entzünden kann, gesetzte Grenzen. Dies zwingt die Kapitalisten dazu, statt den Arbeitstag zu verlängern, vor allem die notwendige Arbeitszeit zugunsten der Mehrarbeitszeit. Insofern dies auf dem Wege der Erhöhung der Arbeitsintensität geschah, handelte es sich noch immer um Produktion von absolutem Mehrwert in Gestalt von relativem Mehrwert.

Die zweite Methode ist die weitaus wichtigere, die *Produktion von relativem Mehrwert*, die gewissermaßen die wissenschaftliche Erklärung für die schon im *Manifest der Kommunistischen Partei* 1848 aufgestellte These von der permanenten Revolutionierung der gesamten Produktionsweise durch die Bourgeoisie (vgl. MEW 4, S. 465) wissenschaftlich zu untermauern hat. Im K. heißt es: „Während also bei der Produktion des Mehrwerts in der bisher betrachteten Form die Produktionsweise als gegeben unterstellt war, genügt es für die Produktion von Mehrwert durch Verwandlung notwendiger Arbeit in Mehrwert keineswegs, daß das Kapital sich des Arbeitsprozesses in seiner historisch überlieferten und vorhandnen Gestalt bemächtigt und nur seine Dauer verlängert. Es muss die technischen und gesellschaftlichen Bedingungen des Arbeitsprozesses, also die Produktionsweise selbst umwälzen, um durch die Erhöhung der Produktivkraft der Arbeit den Wert der Arbeitskraft zu senken und so den zur Reproduktion dieses Wertes notwendigen Teil des Arbeitstages zu verkürzen." (MEW 23, S. 333f.) Aber auch der Verlängerung der Mehrarbeitszeit sind historische, d.h. variable Grenzen gesetzt, die daraus resultieren, dass für den Kapitalisten „der wirkliche Grad des Gewinns bestimmt ist nicht durch das Verhältnis zum variablen Kapital, sondern zum Gesamtkapital, nicht durch die Rate des Mehrwerts, sondern durch die Rate des Profits […]" (MEW 25, S. 52).

In der Argumentationslogik des K. wird damit die Analyseebene erreicht, die Marx im dritten Band unter der Überschrift „Der Gesamtprozeß der kapitalistischen Produktion" abhandelt. Nunmehr geht es darum, „die konkreten Formen aufzufinden und darzustellen, welche aus dem *Bewegungsprozeß des Kapitals, als Ganzes betrachtet*, hervorwachsen. In ihrer wirklichen Bewegung treten sich die Kapitale in solchen konkreten Formen gegenüber, für die die Gestalt des Kapitals im unmittelbaren Produktionsprozeß, wie seine Gestalt im Zirkulationsprozeß, nur als besondere Momente erscheinen. Die Gestaltungen des Kapitals, wie wir sie in diesem Buch entwickeln, nähern sich also schrittweis der Form, worin sie auf der Oberfläche der Gesellschaft, in der Aktion der verschiedenen Kapitale aufeinander, der Konkurrenz, und im gewöhnlichen Bewußtsein der Produktionsagenten selbst auftreten." (MEW 25, S. 33)

Die Durchschnittsprofitrate ist der mittelbare Ausdruck des Grundwiderspruchs zwischen Bourgeoisie und Proletariat – so wie die Mehrwertrate sein unmittelbarer Ausdruck ist –, in ihr reflektiert sich zugleich die Konkurrenz zwischen den einzelnen Kapitalisten. Einerseits muss es dem einzelnen Kapitalisten darum gehen, die Waren zu Preisen zu verkaufen, die wenigstens den Durchschnittsprofit liefern, d.h. zu *Produktionspreisen* (MEW 25, S. 205) – ansonsten würde er sein Kapital in anderen Produktionssphären anlegen –, andererseits bringt erst die Konkurrenz der Kapitale in den verschiedenen Sphären den Produktionspreis hervor, der die Profitraten zwischen den einzelnen Sphären ausgleicht (MEW 25, S. 190). Daher zwingt die freie Konkurrenz als „die adäquate Form des produktiven Prozesses des Kapitals" (MEW 42, S. 550) den einzelnen Kapitalisten zu der bereits erwähnten Revolutionierung der Produktion. Diese setzt im allgemeinen die Rückverwandlung eines Teils des produzierten Mehrwerts in Kapital, in der Terminologie Marx von Akkumulation des Kapitals, voraus. Im Prozess der Akkumulation wird im allgemeinen der Anteil des konstanten Kapitals an der Gesamtmasse des vorgeschossenen Kapitals beständig erhöht; die organische Zusammensetzung des Kapitals steigt. Volkswirtschaftlich findet diese Tatsache ihren Ausdruck im gesetzmäßigen Wachstum von Abteilung I (Produktion von Produktionsmitteln) gegenüber Abteilung II (Produktion von Konsumgütern). Da die organische Zusammensetzung des Kapitals tendenziell schneller als die Mehrwertsrate steigt, erzeugt das Mittel, das die Erhöhung der Profitrate herbeiführen soll, gerade eine Senkung derselben. In der Argumentationslogik des K. resultiert das die Erhöhung der Mehrwertrate bedingende Mehrwertgesetz und das die Erhöhung der organischen Zusammensetzung bedingende allgemeine Gesetz der kapitalistischen Akkumulation im Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate.

Der mit der für die Entwicklung der Produktivkräfte notwendigen Akkumulation untrennbar verbundene tendenzielle Fall der Profitrate bringt den Konkurrenzkampf hervor (MEW 25, S. 266f.). Im Konkurrenzkampf spiegelt sich die im K. von Karl Marx anvisierte innere Organisation der kapitalistischen Produktionsweise allerdings wider. Er ist die „Oberfläche", der Ausdruck des Wesens der kapitalistischen Produktionsweise. Marx spricht vom „Schein der Konkurrenz" (vgl. MEW 25, S. 860–883). Die „wirkliche Bewegung der Konkurrenz", so Marx, liegt aber außerhalb einer Darstellung, der es „nur" um „die innere Organisation der kapitalistischen Produktionsweise, sozusagen in ihrem idealen Durchschnitt" (MEW 25, S. 839) geht. Insbesondere lässt sich nach Marx die Krisendynamik – zyklische Überproduktionskrisen sind ein weiteres Charakteristikum der „spezifisch kapitalistischen Produktionsweise" – nicht aus der wirtschaftlichen Konkurrenz ableiten. Nach Marx sind es drei Ursachenkomplexe, durch die Wirtschaftskrisen hervorgehen. Zum einen der „Widerspruch zwischen Produktion und Konsumtion" (daraus resultierend: der Widerspruch zwischen Angebot und zahlungsfähiger Nachfrage): „Je mehr sich aber die Produktivkraft entwickelt, um so mehr gerät sie in Widerstreit mit der engen Basis, worauf die Konsumtionsverhältnisse beruhen." (MEW 25, S. 255) Zum anderen die disproportionale Entwicklung innerhalb der kapitalistischen Wirtschaft, die sich aus der Kapitalwanderung in die Sphäre profitabelster Kapitalverwertung ergibt, die an der einen Stelle Überproduktion und an der der anderen Unterproduktion erzeugt.

Schließlich der tendenzielle Fall der Profitrate selbst, der Kapitalisten veranlasst, die Produktion wegen mangelnder Profitabilität zu verringern oder ganz einzustellen. In Krisen werden diese Widersprüche temporär ausgeglichen. Das Mittel zum Ausgleich ist die Vernichtung von Kapital, die ihren Ausdruck findet in der Stilllegung von Produktionskapazitäten (Vernichtung von konstantem Kapital) und Arbeitslosigkeit (Vernichtung von variablem Kapital).

Das K. unterbreitet keine „Zusammenbruchstheorie" des Kapitalismus. Es kann dies nicht, da es Marx nicht um die Erklärung und Vorhersage kontingenter Ereignisse, sondern um ein Modell der kapitalistischen Produktionsweise („illustriert" am Beispiel der Herausbildung und Reproduktion des Industriekapitalismus) zu tun ist. Das K. kennt immanente „Schranken" der kapitalistischen Produktionsweise, soweit diese im „Plan" und dem historischen Erfahrungshorizont von Karl Marx aufscheinen konnten: Im K. „[e]rscheinen einerseits die vorbürgerlichen Phasen als *nur historische*, i. e aufgehobene Voraussetzungen, so die jetzigen Bedingungen der Produktion als sich selbst aufhebende und daher als *historische Voraussetzungen* für einen neuen Gesellschaftszustand setzende" (MEW 42, S. 373).

4 Kritik

Die Kritik an einem historisch so wirkungsmächtigen Werk wie dem K. hat inzwischen eine eigene Literatur hervorgebracht, auf deren Darstellung hier verzichtet werden muss. Grundsätzlich lassen sich zwei Formen der kritischen Auseinandersetzung mit der Marxschen Kritik der politischen Ökonomie unterscheiden. Einmal die Versuche, die immanenten Widersprüche des Werkes auf Grundlage des Marxschen Ansatzes selbst zu beseitigen bzw. diesen Ansatz für eine angemessene Analyse der gesellschaftlichen und insbesondere wirtschaftlichen Wirklichkeit fortzuschreiben. Eines der schwerwiegendsten Defizite des K. ist zweifellos die Überbewertung der („materiellen") Produktion für das Verständnis moderner kapitalistischer Wirtschaftsgesellschaften. Daraus resultieren zahlreiche Folgeprobleme, die jeweils ganze Bibliotheken hervorgebracht haben: die produktionsunabhängige Dynamik der Bedürfnisentwicklung in modernen Gesellschaften, die Rolle der Nachfrageseite und des Konsums in der modernen Ökonomie bzw. Gesellschaft, die Rolle der Politik und vor allem des Staates auch für das wirtschaftliche Geschehen, schließlich aktuell das der Autonomisierung der Finanzmärkte im heutigen „Finanzmarkt-Kapitalismus" (Paul Windolf).

Andererseits entsteht spätestens mit Eugen von Böhm-Bawerks einflussreichem Aufsatz *Zum Abschluß des Marxschen Systems* 1896 ausgehend von den immanenten Widersprüchen des K. (Band 1 und 3) selbst eine kritische Literatur, die die axiomatischen Annahmen (s.o.) der Marxschen Theorie insgesamt in Frage stellt (vgl. Nutzinger und Wolfstetter 1974). So schließt Böhm-Bawerk vom Fehlen einer überzeugenden Preistheorie und Profitratentheorie (Bd.3) auf die Unzulänglichkeit der gesamten Marxschen Arbeitswerttheorie (Bd.1). Dies ist für den Anspruch auf Wissenschaftlichkeit, den Marx mit seinem Werk verknüpfte, von erheblicher Tragweite.

Die *klassische* Wirtschaftssoziologie vollzieht in der kritischen Auseinandersetzung sowohl mit der Kapitaltheorie von Marx, wie mit den handlungstheoretischen Annahmen der neoklassischen Wirtschaftswissenschaft ihrer Zeit einen Paradigmenwechsel, der hier als Soziologisierung der im engeren Sinne wirtschaftlichen Tatbestände bezeichnet werden soll. Neben den bereits erwähnten zentralen Beiträgen von Georg Simmel und Max Weber sind vor allem noch die in ähnlicher Weise eine wirtschaftssoziologische Perspektive eröffnenden Beiträge von Vilfredo Pareto und Thorstein Veblen anzuführen. An die Seite der handlungstheoretischen Fundierung einer empirischen Wirtschaftssoziologie, die Ende des 19. bzw. Anfang des 20. Jahrhunderts erfolgte, tritt nach der systemtheoretischen Wende (auch) in den Sozialwissenschaften Mitte der 1950er Jahre eine *differenzierungstheoretische* Perspektive in der Wirtschaftssoziologie, die die Wirtschaft als ein Teilsystem moderner Gesellschaften neben anderen analysiert. Auch daran ist eine Kritik an der Gesellschaftstheorie des K. geknüpft. Marx' Rezeption der Hegelschen Dialektik impliziert ein Verständnis von Gesellschaft als „organischer Totalität". Übertragen in eine zeitgemäßere Sprache heißt das, dass im K. – wenigstens nach Plan und Absicht von Marx – eine Gesellschaftstheorie entwickelt werden sollte, die sich in der Formel „Die Gesellschaft der (kapitalistischen) Wirtschaft" resümieren lässt. Die differenzierungstheoretische Perspektive der systemtheoretischen Soziologie mündet dagegen in wirtschaftssoziologische Analysen, die Titel wie *Die Wirtschaft der Gesellschaft* (Luhmann 1988) tragen. Darin manifestiert sich der grundlegende Perspektivenwechsel in der soziologischen Behandlung wirtschaftlicher Phänomene.

Literatur

Arnason, J. P.1988. *Praxis und Interpretation. Sozialphilosophische Studien*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Brandt, G. 1990. *Arbeit, Technik und gesellschaftliche Entwicklung. Transformationsprozesse des modernen Kapitalismus. Aufsätze 1971-1987.* Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Burawoy, M. 1990. Marxism as Science: Historical Challenges and Theoretical Growth. In: *American Sociological Review 55*, S. 775–792.

Burawoy, M. 2009. *The Extended Case Method. Four Countries, Four Decades, Four Great Transformations and One Theoretical Tradition*. Berkeley u.a.: University of California Press.

Fine, B., Sad-Filho, A. (Hrsg.). 2013. *The Elgar Companion to Marxist Economics*. Cheltenham u.a.: Edward Elgar Publishing.

Fulda, H. F. 1978. Dialektik als Darstellungsmethode im „Kapital" von Marx. In: *ajatus. Yearbook of the Philosophical Society of Finland 37*, S. 180–216.

Habermas, J. 1985. *Der philosophische Diskurs der Moderne. Zwölf Vorlesungen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Kraemer, K. 2014. Who Gets What and Why? Märkte und Unternehmen als Arenen sozialer Ungleichheit. In: Bögenhold, D. (Hrsg.), *Soziologie des Wirtschaftlichen. Alte und neue Fragen*, S. 199–237. Wiesbaden: Springer VS.

Lakatos, I., Musgrave, A. (Hrsg.). [1970] 1974. *Kritik und Erkenntnisfortschritt*. Braunschweig: Vieweg.

Lefebvre, H. 1972. *Soziologie nach Marx*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Levine, D. N. 1995. *Visions of the Sociological Tradition*. Chicago/London: The University of Chicago Press.
Luhmann, N. 1973. Selbst-Thematisierungen des Gesellschaftssystems. In: *Zeitschrift für Soziologie 2*, S. 21–46.
Luhmann, N. 1988. Die Wirtschaft der Gesellschaft, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Nutzinger, H. G., Wolfstetter, E. (Hrsg.). 1974. *Die Marxsche Theorie und ihre Kritik: eine Textsammlung zur Kritik der Politischen Ökonomie*. Frankfurt/M.: Herder u. Herder.
Petry, F. 1916. *Der soziale Gehalt der Marxschen Werttheorie*. Jena: Verlag von Gustav Fischer.
Schluchter, W. 2006. *Grundlegungen der Soziologie*. *Eine Theoriegeschichte in systematischer Absicht*. Bd. 1. Tübingen: Mohr Siebeck.
Schmiede, R. 2015. *Arbeit im informatisierten Kapitalismus*. *Aufsätze 1976-2015*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
Schumpeter, J. A. [1942] 1950. *Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie*. Bern: Francke.
Sombart, W. [1916] 1987. *Der moderne Kapitalismus*. München: DTV (drei Bände in sechs Teilbänden).
Wallerstein, I. 1974. *The Modern World-System, Bd. 1: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York/London: Academic Press.
Wallerstein, I. 1980. *The Modern World-System, Bd. 2: Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*. New York: Academic Press.
Wallerstein, I. 1989. *The Modern World-System, Bd. 3: The Second Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840's*. San Diego: Academic Press.
Wallerstein, I. 2011. *The Modern World-System, Bd. 4: Centrist Liberalism Triumphant, 1789-1914*. Berkeley: University of California Press.
Wolf, D. 2002. *Der dialektische Widerspruch im Kapital*. *Ein Beitrag zur Marxschen Werttheorie*. Hamburg: VSA-Verlag.
Wright, E. O. 1979. *Class Structure and Income Determination*. New York: Academic Press.
Wright, E. O. 1985. *Classes*. London: Verso.
Wright, E. O. 1997. *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Émile Durkheim: Über soziale Arbeitsteilung

Sebastian M. Büttner

Durkheim, Émile. 1893. *De la division du travail social: Étude sur l'organisation des sociétés supérieures*. Paris: Félix Alcan. (Originalpublikation)
Durkheim, Émile. 1930. *De la division du travail social: Étude sur l'organisation des sociétés supérieures*. Paris: Presses Universitaires de France. (Neudruck)
Durkheim, Émile. [1977] 1992. *Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften*. Frankfurt/M.: Suhrkamp. (Erste deutsche Übersetzung von Ludwig Schmidt auf Basis des Neudrucks von 1930.)
Durkheim, Émile. 1933. *The Division of Labor in Society*. New York: Macmillan. (Erste englische Übersetzung von George Simpson.)

Die im Jahr 1893 veröffentlichte Schrift *Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften* des französischen Soziologen und Moraltheoretikers Émile Durkheim (1858-1917) gilt bis heute nicht nur als einer der wichtigsten klassischen Texte der Soziologie, sondern auch als ein wichtiger klassischer Bezugspunkt der Wirtschaftssoziologie. Durkheim entfaltet in diesem Buch eine Forschungsperspektive, die sich explizit gegen die gesellschaftstheoretischen Grundannahmen der klassischen politischen Ökonomie und die sozialtheoretischen Grundlagen der utilitaristischen Moralphilosophie richtet. Darüber hinaus entwickelt Durkheim in *Über soziale Arbeitsteilung* eine Methodologie, die gesellschaftliche Wandlungsprozesse nicht allein aus individuellen Handlungen erklärt, sondern aus sozialen Strukturen und makrosozialen Prozessen. Dies macht Durkheims Grundlagenwerk zu einer bedeutenden Inspirationsquelle der Wirtschaftssoziologie, insbesondere für die Entwicklung institutionalistischer Ansätze in der Ökonomie und in der neueren Wirtschaftssoziologie.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Die besondere Bedeutung von Émile Durkheims berühmter Schrift *Über soziale Arbeitsteilung* für die Wirtschaftssoziologie erschließt sich nicht unbedingt auf den ersten Blick. Denn anders als etwa Karl Marx, Max Weber oder Georg Simmel setzt sich Durkheim in seiner im Jahr 1893 veröffentlichten Dissertation nicht explizit mit Fragen der Wirtschaftssoziologie oder mit einzelnen zentralen Aspekten des Wirtschaftslebens auseinander. Das Buch zielt vielmehr darauf ab, wie Durkheim selbst im Vorwort zur ersten Auflage er-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_3

läutert, „Tatsachen des moralischen Lebens entsprechend der Methode der positiven Wissenschaften zu behandeln“ (S. 76). Es handelt sich somit in erster Linie um einen Beitrag zu allgemeinen sozial- und moralphilosophischen Diskussionen jener Zeit und um einen Beitrag zur damals neu entstandenen Soziologie. Durkheim geht es hierbei speziell um die Frage nach dem Verhältnis von Individuum und Gesellschaft in einer sich im Verlauf des 19. Jahrhunderts durch Industrialisierung fundamental verändernden Gesellschaft. „Wie kann es sein, daß das Individuum, obgleich es immer autonomer wird, immer mehr von der Gesellschaft abhängt? Wie kann es zu gleicher Zeit persönlicher und solidarischer sein?“ (S. 82). Dies ist die zentrale Fragestellung, die Durkheim seiner Studie im Vorwort zur ersten Auflage von *Über soziale Arbeitsteilung* voranstellt. Er benennt damit zugleich auch seine spezifische Forschungsperspektive: Durkheim stellt einerseits eine Veränderung von individuellen Orientierung und eine größere individuelle Autonomie durch eine Zunahme der gesellschaftlichen Arbeitsteilung fest. Dieser Prozess einer stärkeren Autonomisierung von individuellen Interessen und Orientierung geht für ihn andererseits jedoch nicht zwangsläufig – wie von der kritischen Moralphilosophie angenommen – mit einem Verlust von sozialen Bindungen beziehungsweise von „sozialer Solidarität“ (S. 82) einher. Durkheim geht vielmehr von einem fundamentalen Formenwandel der Solidarität im Zuge wachsender Arbeitsteilung aus. Diesen Formenwandel empirisch zu ergründen und mithilfe positiver Methoden nachzuweisen ist das Hauptanliegen, das Durkheim in *Über soziale Arbeitsteilung* verfolgt.

1.1 Eine soziologische Theorie der Arbeitsteilung

Das Buch ist insgesamt in drei Teile gegliedert: Durkheim beginnt mit einer grundlegenden Diskussion des Problems und der Funktionen der Arbeitsteilung in der Gesellschaft (*Erstes Buch: Funktion der Arbeitsteilung*). Er stellt sich dabei ganz gezielt gegen einen ökonomisch und utilitaristisch verkürzten Begriff von Arbeitsteilung, wie er prominent von Adam Smith (1981 [1776]) gegen Ende des 18. Jahrhunderts in die Politische Ökonomie und in die ökonomische Theorie eingeführt wurde. Das Prinzip der Arbeitsteilung ist für Durkheim nicht nur, wie von Seiten der klassischen Ökonomie behauptet wurde, auf den Bereich des Ökonomischen beschränkt. Es stellt für ihn vielmehr ein allgemeines gesellschaftliches Prinzip dar und ein neues übergreifendes „soziales Band“ (frz.: „*lieu socieux*“), das alle sozialen Beziehungen in zunehmendem Maße durchdringt und die Individuen auf neue Art und Weise miteinander verknüpft. Durkheim überführt die Diskussion über die Rolle und die Wirkung der Arbeitsteilung in der Gesellschaft auf diese Weise vom Feld der Ökonomie in das Gebiet der Soziologie. Er stellt sich gezielt gegen die utilitaristische Sozial- und Gesellschaftstheorie Herbert Spencers (1885), die in der Zeit vor der Veröffentlichung von *Über soziale Arbeitsteilung* eine große internationale Prominenz erlangt hatte. Darüber hinaus erläutert Durkheim zu Beginn seiner Ausführungen auch seine besondere soziologische Forschungsmethodologie. Er plädiert für eine konsequente, an den Prinzipien der positiven Wissenschaften orientierte, empirische

Erforschung der Arbeitsteilung und des Formenwandels der Solidarität. Damit grenzt er sich gezielt von der bisherigen, überwiegend metaphysisch und ideengeschichtlich begründeten Tradition der Sozial- und Moralphilosophie ab und formuliert Grundlagen seiner positivistisch-soziologischen Forschungsmethodologie, die er wenige Jahre später in seinen *Regeln der soziologischen Methode* (Durkheim 1984/1895) und in seiner berühmten Selbstmord-Studie (Durkheim 1983 [1897]) ausführlicher entfaltet.

Die weiteren Kapitel des ersten Teils beziehungsweise des „ersten Buches" von *Über soziale Arbeitsteilung* sind der ausführlichen Analyse und Diskussion von Moral und Solidaritätsbeziehungen im Vergleich von „einfachen" und „höheren" Gesellschaften gewidmet. Ganz im Sinne seiner positivistischen Methodologie konzentriert sich Durkheim auf einen ganz konkreten – wie er selbst sagt: objektiv messbaren – Forschungsgegenstand. Er fokussiert sich daher vor allem auf die Analyse des Rechts, das er als empirisch erfahr- und erfassbaren Ausdruck von gültigen Moralvorstellungen auffasst. Er kommt dabei zu folgendem Ergebnis: „Einfache" „segmentäre" Sozialverbände kennzeichnet ein starkes und starres Kollektivbewusstsein und eine Dominanz von repressiven Strafmaßnahmen. Die Individualität der Gesellschaftsmitglieder ist hier nur schwach ausgeprägt, und es gibt einen starken Zwang zur Einhaltung von Kollektivnormen. Durkheim bezeichnet die vorherrschende Form der Kollektivorientierung segmentärer Gesellschaften deshalb auch als „mechanische Solidarität" beziehungsweise als „Solidarität aus Ähnlichkeit" (S. 118). Mit zunehmender Arbeitsteilung, d.h. mit zunehmender gesellschaftlicher Differenzierung, nehmen auch die unmittelbaren Zwänge und die repressiven Strafmaßnahmen ab. Das repressive Recht wird immer stärker von restitutiven Anteilen in der Strafpraxis abgelöst, was Durkheim vor allem mit Verweis auf die wachsende Bedeutung des Zivilrechts gegenüber dem Strafrecht zwischen dem 17. und 19. Jahrhundert erläutert. An diesem Wandel des Rechts macht Durkheim schließlich auch den Formenwandel der Solidarität fest, der aus der wachsenden Arbeitsteilung entwächst. Die „mechanische Solidarität" wird zunehmend von einer organischeren Form von Solidarität überlagert, die die Anerkennung von Differenzen, individuelle Rechte und vertragliche Beziehungen stärker in den Mittelpunkt rückt, ohne die Einzelnen völlig von sozialen Abhängigkeiten, Pflichten und Reglementierungen zu entbinden. Diese besondere Eigenart seiner Konzeption der „organischen Solidarität" gegenüber der Konzeption der „Vertragssolidarität" bei den Utilitaristen, aber auch gegenüber der berühmten Idee des Gesellschaftsvertrags der französischen Aufklärung, erläutert Durkheim schließlich ausführlich im letzten Kapitel des ersten Buches (S. 256–286). Hier geht er insbesondere auch auf die außervertraglichen Grundlagen von Vertragsbeziehungen ein (S. 267ff.), also auf jene sozialen Übereinkünfte und wechselseitigen Verpflichtungen, die der Vertragsschließung vorausgehen und ohne die Verträge seiner Ansicht nach nur wenig Stabilität besäßen. Diese Passage ist bis heute ein wichtiger Bezugspunkt für die wirtschaftssoziologische Diskussion über die „Grenzen" von Märkten und Vertragsbeziehungen (Beckert 1997, S. 126–152).

1.2 Ein sozialökologisches Erklärungsmodell

Im zweiten Teil seiner Studie (*Zweites Buch: Ursachen und Bedingungen*) nimmt Durkheim eine genauere Erörterung der sozialen Ursachen und Bedingungen der fortschreitenden Arbeitsteilung vor. Auch hier richtet sich die Argumentation zunächst wieder gegen zentrale Grundannahmen der Utilitaristen (insbesondere Buch II, Kap. 1 und Kap. 5), die das Fortschreiten der Arbeitsteilung aus einer natürlichen Neigung des Menschen zu Tausch und Handel und aus dem individuellen Glücksstreben erklären. Durkheim setzt dieser Argumentation eine betont nicht-individualistische sozialökologische Erklärung entgegen. So argumentiert Durkheim, dass die Steigerung der Arbeitsteilung nicht aus einem stärkeren Nutzenstreben der Individuen erwächst, sondern schlichtweg aus einem Anwachsen des „Volumens" und der „materiellen" und der „moralischen Dichte" von sozialen Kontakten und sozialen Beziehungen weit über die kleineren segmentären Einheiten hinaus.

Dieser Zusammenhang, der die Zunahme der Arbeitsteilung laut Durkheim ursächlich und vollumfänglich erklärt, läuft jedoch nicht zwangsläufig ab, und er ist hochgradig voraussetzungsvoll. Deshalb diskutiert Durkheim im zweiten Teil von *Über soziale Arbeitsteilung* eine Reihe von Bedingungen und Nebenfaktoren, die erfüllt sein müssen, damit Arbeitsteilung tatsächlich fortschreitet. Als Einflussfaktoren nennt er hier in explizitem Bezug zur Darwinschen Evolutionstheorie die Verschärfung der Konkurrenz zwischen den Menschen, die sich aus der wachsenden Dichte an Begegnungen und Interaktionen ergibt (S. 325ff.). Die Arbeitsteilung sei allerdings nur eine von mehreren Reaktionsweisen im Umgang mit zunehmendem Konkurrenzdruck (S. 330). Denn neben der Arbeitsteilung nennt Durkheim vor allem Konflikte, Krieg und Abwanderung als weitere übliche Reaktionsweisen auf anwachsenden Konkurrenzdruck. Arbeitsteilung kann laut Durkheim nur dann entstehen, wenn der nackte „Überlebenskampf" so abgemildert wird (S. 330), dass sich die Gesellschaftsmitglieder spezialisieren und voneinander unterscheiden können. Arbeitsteilung setzt demnach, so Durkheim, eine „bereits konstituierte Gesellschaft" (S. 335) voraus. Folglich sind die Stabilität einer sozialen Ordnung und die wachsende Bereitschaft zur Kooperation zwischen verschiedenartigen Gesellschaftsmitgliedern für Durkheim – anders als bei den utilitaristischen Gesellschaftstheorien – gerade nicht die Folge der wachsenden Arbeitsteilung, sondern deren Voraussetzung.

1.3 Diskussion problematischer Formen von Arbeitsteilung

Im dritten Teil seiner Studie (*Drittes Buch: Die anormalen Formen*) geht Durkheim schließlich noch gesondert auf pathologische Formen der Arbeitsteilung ein. Er nennt hier a) die „anomische Arbeitsteilung", b) die „erzwungene Arbeitsteilung" und c) eine „weitere anormale Form", wie Durkheim es ausdrückt, die aus einem Mangel an innerorganisationaler Koordination resultieren kann. Durkheim unterstreicht in diesem dritten Abschnitt erneut, welche fundamentale und konstitutive soziale Rolle er der Arbeitsteilung

für die Integration moderner Gesellschaften einräumt. Anders als etwa bei Marx und den Sozialisten ist die Arbeitsteilung nicht die Ursache von Entfremdung und sozialen Verwerfungen, sondern prinzipiell eine produktive gesellschaftliche Kraft. Sie kann jedoch, wie Durkheim insbesondere am Typus der anomischen Arbeitsteilung verdeutlicht, aufgrund mangelnder sozialer und rechtlicher Einbettung beziehungsweise aufgrund von Diskontinuitäten in der Geschwindigkeit des sozialen Wandels pathologische Züge annehmen und gesellschaftliche Krisen verursachen. Durkheim steht hier also nicht nur in Opposition zum Utilitarismus, sondern auch zu zentralen Annahmen der damaligen sozialistischen Schriften (Müller und Schmid 1992, S. 484–490). Die Dissertationsschrift bildet jedoch nur den Auftakt und die Hintergrundfolie einer lebenslangen Beschäftigung mit Fragen von Moral und sozialer Ordnungsbildung auf individueller wie auf gesamtgesellschaftlicher Ebene (Durkheim 1991 [1950], 2007 [1912]). Bereits im Vorwort zur zweiten Auflage von *Über soziale Arbeitsteilung* aus dem Jahr 1902 versucht Durkheim seine Vorstellungen zur sozialen Organisation moderner Gesellschaften weiter zu spezifizieren, indem er den „Berufsgruppen", also Berufsverbänden, Gewerkschaften, Arbeitnehmervertretungen etc., eine zentrale Rolle bei der Organisation und Integration von Gesellschaft zubilligt.

2 Diskussion und Kritik

Mit seiner (moral-)soziologischen Analyse des Prinzips der Arbeitsteilung und mit der Entwicklung einer dem methodologischen Individualismus der utilitaristischen Theorien entgegengesetzten Methodologie hat Durkheim in *Über soziale Arbeitsteilung* zentrale Themen und Motive der Wirtschaftssoziologie umrissen. Durkheim gilt deshalb zurecht als einer der klassischen Inspirationsquellen und Wegbereiter der Wirtschaftssoziologie (Beckert 1997; Swedberg 2003; Maurer 2008). Durkheims soziologische und betont antiutilitaristische Konzeption der Arbeitsteilung bietet der Soziologie auch heute ein gewisses Anregungspotenzial für die Kritik und die Diskussion von utilitaristisch fundierten Sozialtheorien und ökonomistischen Gesellschaftsmodellen. Darüber hinaus ist Durkheims *Über soziale Arbeitsteilung* eine zentrale klassische Referenz, wenn es darum geht, auf die Bedeutung von sozialmoralischen Grundlagen und Ressourcen von Märkten beziehungsweise auf die außervertraglichen Grundlagen von Vertragsbeziehungen hinzuweisen (Trigilia 2002, S. 76–96). Man denke hier etwa an die zentrale Bedeutung von Vertrauen für Markt- und Vertragsbeziehungen oder an Durkheims Prinzip der wechselseitigen Verpflichtung beziehungsweise der „Reziprozität", das in der Nachfolge Durkheims zu einem zentralen Grundbegriff der Soziologie avanciert ist (Adloff und Mau 2005).

Dies verweist auf die breitere Bedeutung und Wirkung von *Über soziale Arbeitsteilung* in der theoriegeschichtlichen Entwicklung der Wirtschaftssoziologie. Zu nennen ist hier zum einen die Gabentheorie von Marcel Mauss (1990 [1925]), einem Neffen von Durkheim, der eng mit Durkheim zusammenarbeitete und Durkheims (2007 [1912]) religionssoziologische Studien eigenständig weiterführte. Diese mittlerweile ebenso klassische Schrift, in der Mauss unter anderem das Prinzip der Reziprozität anthropologisch ergründet, war

sehr einflussreich für die Entwicklung der anthropologischen Wirtschaftsforschung, und sie gilt bis heute als eine wichtige Inspirationsquelle der Wirtschaftssoziologie. Zentrale Grundgedanken und Motive von *Über soziale Arbeitsteilung* sowie die anthropologischen Forschungen zum Gabentausch und zum Reziprozitätsprinzip flossen auch in Karl Polanyis *The Great Transformation* (1973 [1944]) ein, einem weiteren wichtigen Klassiker der Wirtschaftssoziologie. Polanyi kritisiert in *The Great Transformation* wie Durkheim das utilitaristische Weltbild und insbesondere auch Adam Smiths Konzeption der Arbeitsteilung. Polanyis Konzeption der „Entbettung" und „Wiedereinbettung" von Ökonomie und Gesellschaft erinnert zudem stark an Durkheims Modell der moralischen Integration und sozialen Einbettung der Arbeitsteilung. Durkheims Terminologie und einige Aspekte seiner Gesellschaftstheorie flossen zudem auch in die systemtheoretischen Gesellschaftskonzeptionen von Parsons und Luhmann mit ein (Parsons 1949; Luhmann 1992). Schließlich ist Durkheims *Über soziale Arbeitsteilung* auch grundlegend für die Entwicklung institutionalistischer Perspektiven in der Ökonomie und in der Wirtschaftssoziologie (Beckert 1997, S. 126ff.; DiMaggio und Powell 1991; Schmid und Maurer 2006). Unterschiedliche institutionalistische Ansätze, von sozialökologischen Denk- und Argumentationsfiguren bis hin zu zentralen Grundannahmen gegenwärtiger neo-institutionalistischer Ansätze und zur sogenannten „*Economie des conventions*" (Diaz-Bone 2015), sind im weiteren Sinne von Durkheims methodologischer Grundausrichtung beeinflusst.

Durkheims *Über soziale Arbeitsteilung* weist jedoch auch einige gravierende Schwächen und Limitationen auf, die eine noch breitere Wirkung und Rezeption von Durkheims Theorie in der Wirtschaftssoziologie verhindert haben. Denn Durkheim lässt in seiner Studie eine ganze Reihe von Aspekten vermissen, die man in einer soziologischen Analyse von Arbeitsteilung, Individualisierung und fundamentalen gesellschaftlichen Veränderungen im Zeitalter der Industrialisierung unbedingt erwarten würde. Während sich Durkheim vor allem auf die Analyse von Recht und unterschiedlichen Gesellschaftsformationen konzentriert, findet sich in *Über soziale Arbeitsteilung* keine Diskussion zur Bedeutung des Geldmechanismus im Hinblick auf die Entwicklung von Arbeitsteilung und auf die Veränderung von Moral und Gemeinschaftsorientierung in der Moderne (Luhmann 1992, S. 35). Dies wurde bereits Mitte des 19. Jahrhunderts von Karl Marx ausgearbeitet und später auch von Georg Simmel in seiner im Jahr 1900 veröffentlichten *Philosophie des Geldes*. Auch werden Eigentums- und Verteilungsfragen, die in den damaligen sozialistischen Schriften und auch in den von Durkheim kritisierten Vertragstheorien eine bedeutende Rolle spielen, in *Über soziale Arbeitsteilung* völlig außer Acht gelassen.

Äußerst problematisch wirken aus heutiger Sicht zudem Durkheims zentrale wissenschaftstheoretische Grundannahmen und einige seiner zentralen Begrifflichkeiten. Dies gilt allen voran für den Solidaritätsbegriff und nicht zuletzt auch für Durkheims Verständnis von „organischer Solidarität". Obwohl Durkheim den Solidaritätsbegriff so stark ins Zentrum seiner Analyse und seines Erklärungsmodells stellt, verzichtet er in *Über soziale Arbeitsteilung* auf eine genauere Bestimmung und Erläuterung des Solidaritätsbegriffs. Dies ermöglicht einerseits viele Interpretations- und Anschlussmöglichkeiten. Dies führt andererseits jedoch dazu, dass Durkheims Solidaritätskonzept bis heute umstritten ist und

in der Literatur äußerst unterschiedlich ausgelegt wird. Die einzelnen Positionen und Verwendungsweisen unterscheiden sich hier vor allem hinsichtlich ihrer normativen Deutung von Durkheims Konzeption „organischer Solidarität". Schwächere normative Deutungen verweisen hier vor allem auf das Prinzip der Solidarität aus Eigennutz beziehungsweise auf eine stärkere Betonung individueller Freiheitsrechte gegenüber der Erfüllung von gemeinschaftlichen Verpflichtungen (Müller und Schmid 1992; Münch und Büttner 2006). Stärkere normative Deutungen gehen von einer größeren moralischen Bindungswirkung der organischen Solidarität aus (Beckert 1997, S. 103ff.).

Darüber hinaus weisen viele Begriffe und Konzepte, die Durkheim in *Über soziale Arbeitsteilung* verwendet, eine starke Nähe zu naturwissenschaftlichen Begriffen aus dem 19. Jahrhundert auf. Sie sind heute daher schlichtweg überholt. Ähnliches gilt für Durkheims enges Verständnis einer positivistischen Soziologie, das noch stark am Positivismus der französischen Aufklärung – insbesondere der Positionen von Auguste Comte und Henri de Saint-Simon – orientiert ist. Problematisch ist hier vor allem Durkheims krude Vorstellung von wissenschaftlicher Objektivität und normativer Neutralität. Er gibt vor, sich mithilfe positiver Methoden einzig und allein auf „objektive" soziale Tatsachen zu konzentrieren und keine normative Diskussion der Arbeitsteilung anzustreben. Seine Studie ist jedoch in ihrer gesamten Anlage hochgradig normativ eingefärbt. Auch in die Auswahl zentraler Begrifflichkeiten fließen normative Vorstellungen des Autors mit ein, wie man etwa an der prononcierten Verwendung des Solidaritätsbegriffs, einem der zentralen Kampfbegriffe der laizistischen Linken in Frankreich, oder an Durkheims Vorstellung einer notwendigen moralischen Integration von Arbeitsteilung deutlich sehen. Dieser naive Objektivismus im Hinblick auf die Analyse von sozialen Zusammenhängen war schon zu Lebzeiten Durkheims sehr umstritten (Weber 1904), und dies gilt heute umso mehr. Insofern sollte Durkheims *Über soziale Arbeitsteilung* nicht nur als Inspirationsquelle für eine nicht-utilitaristische Betrachtung von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen angesehen werden, sondern auch zum Nachdenken über wissenschaftstheoretische Grundfragen in den heutigen Sozial- und Wirtschaftswissenschaften anregen.

Literatur

Adloff, F., Mau, S. (Hrsg.). 2005. *Vom Geben und Nehmen: Zur Soziologie der Reziprozität*. Frankfurt/M.: Campus.

Beckert, J. 1997. *Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz*. Frankfurt/M.: Campus.

Diaz-Bone, R. 2015. *Die „Economie des conventions". Grundlagen und Entwicklungen der neuen französischen Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: Springer VS.

DiMaggio, P.J., Powell, W. (Hrsg.). 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: Chicago University Press.

Luhmann, N. 1992. Arbeitsteilung und Moral. Durkheims Theorie der Arbeitsteilung. In: Durkheim, E., *Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften*, S. 19–38. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Mauss, M. [1925] 1990. *Die Gabe. Form und Funktion des Austausches in primitiven Gesellschaften*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Maurer, A. (Hrsg.). 2008. *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag.
Müller, H.-P., Schmid, M. 1992. *Arbeitsteilung, Solidarität und Moral. Nachwort zu Durkheim, E., Über soziale Arbeitsteilung. Studie über die Organisation höherer Gesellschaften*, S. 481–521. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Münch, R., Büttner, S. 2006. Die europäische Teilung der Arbeit. Was können wir von Emile Durkheim lernen? In: Heidenreich, M. (Hrsg.), *Die Europäisierung sozialer Ungleichheit. Zur transnationalen Klassen- und Sozialstrukturanalyse*, S. 65–107. Frankfurt/M.: Campus.
Parsons, T. 1949. *The Structure of Social Action*. Glencoe: The Free Press.
Schmid, M., Maurer, A. (Hrsg.). 2006. *Ökonomischer und soziologischer Institutionalismus. Interdisziplinäre Beiträge und Perspektiven der Institutionentheorie und -analyse*. Marburg: Metropolis Verlag.
Smith, A. [1776] 1981. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 2. Bde. Indianapolis: Liberty Fund.
Polanyi, K. [1944] 1973. *The Great Transformation: Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Spencer, H. 1885. *The Principles of Sociology*. 3 Bde. New York: Appleton & Co.
Swedberg, R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
Trigilia, C. 2002. *Economic Sociology: State, Market and Society in Modern Capitalism*. Oxford: Blackwell Publishers.
Weber, M. 1904. Die „Objektivität" sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis. In: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik 19*, S. 22–87.

Weitere zitierte Werke von Durkheim:

Durkheim, E. [1895] 1984. *Die Regeln der soziologischen Methode*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Durkheim, E. [1897] 1983. *Der Selbstmord*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Durkheim, E. [1912] 2007. *Die elementaren Formen des religiösen Lebens*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Durkheim, E. [1950] 1991. *Physik der Sitten und des Rechts. Vorlesungen zur Soziologie der Moral*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Thorstein Veblen: The Theory of the Leisure Class

Christian von Scheve

Veblen, Thorstein. 1899. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions*. New York: Macmillan.
Veblen, Thorstein. 1958. *Theorie der feinen Leute: eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*. Köln: Kiepenheuer & Witsch.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Thorstein Veblens *Theorie der feinen Leute* bestimmt den „Standort und Wert der müßigen Klasse als ökonomischen Faktor im modernen Leben" (S. 19). Diese theoretische Standortbestimmung der „müßigen" Klasse – also einer Klasse, die nicht arbeitet und ihre Zeit ausschließlich mit „unproduktiven" Tätigkeiten und hoch spezialisierten Konsumgewohnheiten verbringt – erfolgt als Kombination historischer und sozialevolutionärer Analysen. Veblen geht zunächst davon aus, dass gesellschaftliche Entwicklung evolutionären Prinzipien folgt und dass zwei grundsätzliche Stadien der Entwicklung voneinander unterschieden werden können: „wilde Völker" und unterschiedliche Stufen einer „barbarischen Kultur" (S. 25). Erstere, „primitive" Kulturen zeichnen sich vor allem durch das Fehlen von wirtschaftlich bedingten Hierarchien sozialer Klassen und von Arbeitsteilung aus. Die „barbarischen Kulturen" weisen hingegen unterschiedliche Grade der Arbeitsteilung und Klassendifferenzen auf, deren Ursprünge Veblen in der Arbeitsteilung zwischen Männern und Frauen vermutet. Zudem geht Veblen davon aus, dass „wilde Völker" sich tendenziell durch eine friedliche, „barbarische" durch eine kriegerische Lebensweise auszeichnen. Bezeichnenderweise nimmt Veblen keine Linearität der gesellschaftlichen Entwicklung an, sondern vermutet, dass die meisten „wilden Völker" „Rückbildungen" ehemals „barbarischer" Lebensformen darstellen (S. 25).

Veblen geht davon aus, dass „die vornehme Klasse allmählich, im Übergang von der primitiven zur barbarischen Stufe, entstanden sein muß" (S. 26), und zwar als Folge einer Geisteshaltung, die in hohem Maße „räuberisch" ist. Aus fortschreitender Arbeitsteilung resultiert eine klare Unterscheidung zwischen einerseits wertvollen, ehrenhaften und

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_4

edlen sowie andererseits unwürdigen, verächtlichen und gemeinen Tätigkeiten. Erstere haben ihren Ursprung in der Jagd und in kriegerischen Auseinandersetzungen, letztere in produktiven Tätigkeiten und beide lassen sich nach Veblen auf die Arbeitsteilung zwischen Männern und Frauen zurückführen.

Eine weitere Bedingung für die Entstehung einer müßigen, nicht arbeitenden Klasse sieht Veblen in der Institution des Privateigentums. Hier diagnostiziert er eine Tendenz zur Abkehr der Ansammlung von Gütern, die dem Verbrauch dienen, hin zu einer Akkumulation, deren Zweck Reichtum und damit Ruf, Ehre, Prestige und Selbstachtung sind. Zudem gewinnt auch die Institution des Privateigentums an Bedeutung, die sich zunächst aus einfachem Raub speist, dann aber zunehmend zur Grundlage der Organisation von Arbeit, anfangs vor allem durch die Sklaverei, wird (S. 44f.). „Das zweckgerichtete Streben zielt nun in erster Linie darauf, den angehäuften Reichtum in achtbarer Weise zur Schau zu stellen" (S. 50).

Ein solches Streben basiert schlussendlich auf der anthropologischen Annahme eines menschlichen „Werkinstinkts", aufgrund dessen Leistung, Nützlichkeit und Brauchbarkeit ebenso geschätzt werden wie Verschwendung, Ziellosigkeit und Unfähigkeit verachtet werden (S. 34). In dem von Veblen angenommen Naturzustand kommt dieser Werkinstinkt primär der Gemeinschaft zugute, unter den Bedingungen einer „räuberischen" Geisteshaltung der modernen Gesellschaft treibt er jedoch den beständigen Vergleich untereinander voran, der schließlich in Konkurrenz, Wetteifer und Rivalität mündet. Diesen „neidvollen Vergleich" oder „Konkurrenzneid" sieht Veblen als anthropologisches Motiv der Akkumulation von Gütern und als zentralen sozial-relationalen Mechanismus, der zudem den „Wert" von Personen bemisst (S. 50).

So fragwürdig und vielfach kritisiert diese grundlegenden sozialevolutionären Annahmen der *Theorie der feinen Leute* auch sind, so präzise dienen sie Veblen der Rekonstruktion und Verortung der Denkgewohnheiten und Handlungsweisen der müßigen Klasse sowie ihrer gesellschaftlichen Konsequenzen und Rückwirkungen in andere Klassen. Hierzu führt Veblen die Konzepte des „demonstrativen Müßiggangs" (*conspicuous leisure*) und des „demonstrativen Konsums" (*conscipcuous consumption*) ein, die gleichermaßen kennzeichnend für die müßige Klasse sind und die Veblens Arbeit über die Grenzen von Ökonomie und Soziologie hinaus bekannt gemacht haben. Veblen argumentiert, dass es nicht ausreicht, über Reichtümer und Macht zu verfügen, um Ansehen zu erwerben. Ausschlaggebend sei, dass beide „in Erscheinung treten, denn Hochachtung wird erst ihrem Erscheinen gezollt" (S. 52). Dieses Erscheinen wird üblicherweise durch eine Lebensführung hervorgebracht, die auf die edlen und ehrvollen – und eben nicht produktiven – Tätigkeiten der oberen Klassen zurückgeht, wie zum Beispiel sportliche und politische Betätigungen, Kriegsführung und religiöse Aufgaben (S. 55). Der „demonstrative Müßiggang" der vornehmen Klasse besteht also keinesfalls im Nichts-Tun, sondern in einer bestimmten Art der Lebensführung, die, soweit als möglich, von „produktiver" Arbeit entfernt ist. Dazu zählen zum Beispiel ein bestimmtes Bildungsvermögen, künstlerische und kulturelle Aktivitäten, Mode, Architektur, Reisen sowie Hunde- und Pferdezucht (S. 60). Nur solche Tätigkeiten und Verhaltensweisen können Prestige und Ansehen

generieren, die nicht der Herstellung von Gütern dienen oder gar manuelle Arbeit erfordern und sich damit dem Verdacht der Profanität aussetzen. Dieser demonstrative Müßiggang wird durch die entsprechenden Normen und Konventionen zur „feinen Lebensform" (S. 62), mit entsprechend strengen Sitten und Manieren.

Wichtig nun in Veblens Argumentation ist, dass diese Art des Müßiggangs nicht nur „ehrenvoll" und „verdienstvoll" ist, sondern auch zur Voraussetzung für „Wohlanständigkeit" und damit zur allgemein gültigen sozialen Norm erhoben wird. Die von der vornehmen Klasse vorgegebene Art der Lebensführung und die entsprechenden Verhaltensweisen und Denkgewohnheiten müssen zeitaufwändig erlernt und mühevoll eingeübt werden, sodass ihr Wert letztendlich vor allem darin besteht, „die Bürgen eines müßigen Lebens" (S. 63) und Ausdruck der „Verschwendung von Zeit" (S. 65) zu sein.

Als eine besondere Art des demonstrativen Müßiggangs kann der „demonstrative Konsum" gelten, als den Veblen jene Form des hochspezialisierten Güterkonsums bezeichnet, die nicht der Befriedigung grundlegender Lebensbedürfnisse dient, sondern vielmehr Ausdruck der finanziellen Macht der müßigen Klasse mit dem Ziel der Erhöhung der sozialen Sichtbarkeit des Müßiggangs ist. Der uneingeschränkte Konsum zum Beispiel von exklusiven Speisen und Getränken, Tabak, Alkohol sowie Kleidung und Schmuck wird zu einem integralen Bestandteil der feinen Lebensformen, generiert Prestige und dient dazu, sich von anderen Klassen abzugrenzen. Neben der Exklusivität und Kostspieligkeit des Konsums geht es nicht zuletzt auch darum, dass „Richtige" zu konsumieren. Der demonstrative Konsum ist – soll er als ehrenvoll und prestigeträchtig gelten – mit der Notwendigkeit verbunden, zwischen den „edlen und gemeinen Konsumgütern" zu unterscheiden (S. 84). Diese Notwendigkeit führt, so Veblen, in der müßigen Klasse zu einer Kultivierung von Geschmack und Differenzierungsvermögen, die ein nicht unerhebliches Maß an Zeit und Mühe kostet und schließlich in der Entstehung sozialer Normen für den demonstrativen Konsum und Müßiggang mündet. Demonstrativer Müßiggang und demonstrativer Konsum beruhen also beide auf dem Aspekt der „Verschwendung" oder „Vergeudung", einerseits von Zeit und Mühe, andererseits von Gütern und Dienstleistungen.

Beide entwickeln sich mit der Zeit zu Verhaltensweisen, die nicht mehr nur auf die herrschende Klasse beschränkt sind, sondern aus zwei Gründen auch in anderen Gesellschaftsschichten als „stellvertretende Muße" bzw. „stellvertretender Konsum" Fuß fassen. Erstens muss der demonstrative Müßiggang in dem Maße, in dem er spezialisierter wird und die Haushalte der müßigen Klasse sich beständig vergrößern, arbeitsteilig organisiert werden. Aus diesem Grund findet sich eine wachsende Anzahl an Dienern und Angestellten, deren Tätigkeiten kaum noch mit „produktiver" Arbeit zu tun haben, sondern die sich vorwiegend der Realisierung des demonstrativen Müßiggangs des männlichen Hausvorstands widmen. Eine besondere Rolle spielen dabei die Frauen, die zunehmend weniger produktive Tätigkeiten als Hausfrauen übernehmen und sich stattdessen als Hausdamen mehr und mehr der „stellvertretenden Muße" widmen (S. 70f.). Diese Stellvertreterfunktion bezieht sich nicht nur auf den Müßiggang, sondern auch auf den Konsum, der sich zum Beispiel auf angemessene Nahrung, Wohnraum und Kleidung der Hausangestellten bezieht. Dieser „stellvertretende Konsum" dient zwar ebenso wie der „stellvertretende

Müßiggang“ dem Prestigegewinn der oberen Klassen, wirkt auf diese Weise aber in die unteren Klassen hinein.

Zweitens kommen der herrschenden Klasse mit zunehmendem Wohlstand auch die Möglichkeiten und Gelegenheiten abhanden, einen angemessenen Teil ihres Reichtums persönlich in den demonstrativen Konsum zu investieren, der ja stets für andere „sichtbar“ sein soll. Stattdessen zeichnet sich im Einklang mit einer stetigen „Verfeinerung“ der oberen Klassenstruktur eine Entwicklung ab, die den demonstrativen Konsum auch auf Angestellte, Leibeigene und Untergebene delegierte (S. 84ff.). Voraussetzung für diesen stellvertretenden Konsum ist, dass die Stellvertreter stets in Zusammenhang mit dem jeweiligen Gönner gebracht werden und sich an den Normen des demonstrativen Konsums orientieren. Auf diese Weise können selbst „niedere Dienste“, sofern sie denn in unmittelbarer Beziehung zum Müßiggang stehen, als ehrenvoll und prestigeträchtig gelten. Der stellvertretende Konsum ist dabei nicht nur ein „delegierter“ oder „arbeitsteiliger“ Konsum, sondern umfasst ebenso wertvolle Geschenke und das Ausrichten kostspieliger Feste, ähnlich des *Potlatch*, bei denen stellvertretend für den Gastgeber konsumiert wird (vgl. S. 85). Literarisch anschaulich beschrieben wird dies etwa in F. Scott Fitzgeralds Roman „Der große Gatsby“, in dem der zu Wohlstand gekommene Protagonist verschwenderische Tanzabende für die aristokratische High-Society veranstaltet, um als prestigereiches Mitglied derselben zu gelten (vgl. Trigg 2001).

Bedingt durch den fortschreitenden sozialen Wandel, den Wegfall der Leibeigenschaft und das Verschwimmen der Klassengrenzen wird jedoch die Prestigewirkung des demonstrativen Müßiggangs zunehmend geringer, da sie der Offenkundigkeit des Müßiggangs und damit der persönlichen Bekanntschaften und nachbarschaftlich-lokalen Beziehungen bedarf, die in fortgeschrittenen Stadien der gesellschaftlichen Entwicklung eine geringere Rolle spielen. Der fortschreitenden sozialen Differenzierung ist es Veblen zufolge geschuldet, dass dem demonstrativen Konsum im Vergleich zum Müßiggang eine immer größere Bedeutung zukommt (S. 94). Dies führt er vor allem darauf zurück, dass die Lebensweise in der modernen Gesellschaft zunehmend anonymer und Bekanntschaften flüchtiger werden. Man kann nicht mehr davon ausgehen, dass jeder Kenntnis von dem privaten Müßiggang hat, den man selbst pflegt. Stattdessen kommt es darauf an, dass auch bei flüchtigen Begegnungen, etwa am Arbeitsplatz, im Theater, beim Einkaufen oder ganz allgemein in der Öffentlichkeit, der eigene Wohlstand möglichst unmittelbar und prestigeträchtig durch entsprechende Konsumgewohnheiten für Andere erkennbar ist.

Der stellvertretende Konsum in den unteren Klassen kann daher als „sekundärer“ Ausdruck der Lebensweise der oberen Klassen angesehen werden (S. 92), die jedoch in Bezug auf das Prestige unangefochten an der Spitze stehen. Ihre Konsummuster werden somit zum Vorbild und zur Norm für sämtliche übrigen Schichten. Vor allem die von Veblen angenommenen Motive der Konkurrenz, des Wetteifers und der Rivalität sowie die normsetzende Kraft der Konsum- und Verhaltensmuster der herrschenden Klasse führen dazu, dass sich auch in den mittleren und unteren Gesellschaftsschichten ein demonstrativer Konsum entwickelt, der aber stets am Vorbild der oberen Schichten orientiert ist. Auf diese Weise bestimmt die müßige Klasse folglich „im großen und gan-

zen, welche Lebensweise die Gesellschaft als wohlanständig und ehrenvoll anerkennen soll“ (S. 110).

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Ihren gesellschaftlichen Ausgangspunkt finden Veblens Überlegungen in der sozialen und wirtschaftlichen Situation des Amerikas des ausgehenden 19. Jahrhunderts. Diese von Mark Twain als „Gilded Age“ bezeichnete Epoche der amerikanischen Geschichte zeichnete sich einerseits durch starkes Wirtschaftswachstum und technologischen Fortschritt aus, steht andererseits aber für substantielle Armutsprobleme, Korruption und wachsende soziale Ungleichheit (Riesman 2002). Vor diesem Hintergrund sind die wissenschaftlichen und theoretischen Ausgangspunkte der Arbeit Veblens zu betrachten. Vor allem seine Zeit an der University of Chicago (1891-1906) hat Veblen nachhaltig im Sinne evolutionstheoretischer und pragmatistischer Denkweisen geprägt, was sich in seinem – neben der Theorie der feinen Leute – wohl meistbeachteten Aufsatz, *Why is Economics not an Evolutionary Science?* (Veblen 1898), niederschlägt. So gelten neben Charles Darwins Arbeiten vor allem Herbert Spence, John Dewey, Charles Sanders Pierce und William Graham Sumner als wichtige Bezugspunkte und Inspirationsquellen seines Denkens (Tilman 2007; Hodgson 1998).

Im Grundsatz sind Veblens Arbeiten vielfach als scharfe und mitunter sarkastische Kritik an den Prämissen der neoklassischen Ökonomie, insbesondere an der Grenznutzentheorie und den Annahmen instrumentell-rationalen Verhaltens und zum Gleichgewicht tendierender Märkte aufgefasst worden. Ebenso deutlich grenzt er sich von zwei weiteren dominanten Strömungen seiner Zeit ab, der Österreichischen und der Historischen Schule (Hodgson 1998).

Diesen Paradigmen setzt Veblen als Vertreter einer „heterodoxen“ Ökonomie (Neun 2014) zwei Perspektiven entgegen, die eng miteinander verknüpft sind und vielmehr in der Ökonomie als in der Soziologie schulbildend waren. Zum einen trifft Veblen in seinen Arbeiten eine Reihe evolutionstheoretischer Annahmen, die sowohl handlungs- als auch gesellschaftstheoretisch zu interpretieren sind. Veblen vertritt, insbesondere in Abgrenzung zu Marx, den Standpunkt, dass Handeln nicht ausschließlich mit Blick auf gesellschaftliche Umstände und soziale Kontexte zu erklären ist, sondern immer auch individuellen Dispositionen folgt. Solche Dispositionen sind jedoch nicht in rationalem Kalkül und materiellen Interessen begründet, sondern in Gewohnheiten und angeborenen Neigungen (Hodgson 1998, S. 419; Veblen 1990 [1919], S. 441). Der von ihm postulierte „Werkinstinkt“ fällt beispielsweise in diese Kategorie, verdeutlicht zugleich aber auch, dass nicht der Instinkt allein, sondern stets die Kombination mit Institutionen handlungsleitend ist. Andererseits lassen sich in Veblens Ausführungen auch klare Aussagen zur gesellschaftlichen Evolution finden, die – wenig überraschend – stark an Comtes Drei-Stadien-Gesetz oder Spencers Modell der soziokulturellen Evolution erinnern.

Zum anderen gilt Veblen als wegweisender Mitbegründer des amerikanischen Institutionalismus des frühen 20. Jahrhunderts, der unter anderem im Rückgriff auf evolutionäre Prinzipien argumentiert. Institutionen sind für Veblen in erster Linie bestimmte *Denkgewohnheiten*, die für Lebensweisen, Gesellschaften und Klassen kennzeichnend sind (S. 186). So ist für ihn die müßige Klasse in erster Linie eine Institution, also eine soziale Form, die sich primär durch ihre Denkgewohnheiten und Konventionen auszeichnet. Die „Theorie der feinen Leute" ist dementsprechend eine Analyse ökonomischer Institutionen, wie der Untertitel des Werks präzisiert. Stellt man zudem Veblens Nähe um Pragmatismus in Rechnung, wird deutlich, wie sich Institutionen zum Handeln verhalten. Dementsprechend kann auch Veblens methodische Vorgehensweise in der Theorie der feinen Leute als eine Re- bzw. Dekonstruktion der Denkgewohnheiten bzw. Institutionen der müßigen Klasse bezeichnet werden (Peukert 2001).

Hier nun zeichnet sich auch eine Synthese evolutionärer und institutionalistischer Argumente ab, und zwar in zweierlei Hinsicht. Zum einen lassen sich Veblens Ausführungen als Analysen der Evolution von Institutionen verstehen (Rutherford 1984), zum anderen betrachtet Veblen die Rolle der Institutionen in der allgemeinen gesellschaftlichen Evolution. Er sieht Institutionen als Antipoden des technologischen Fortschritts, da sie rückwärtsgewandt und vergleichsweise statisch sind und die „progressiven" Felder der Technik und Wissenschaft behindern. Diese Argumentationsfigur Veblens ist vielfach als Variante einer „kulturellen Phasenverschiebung" (*cultural lag*) interpretiert worden (Tilman 2007, S. 45f.).

3 Diskussion und Kritik

Obgleich Veblens ökonomische und soziologische Verdienste vielfältig sind und heute weitgehend außer Frage stehen, haben seine Arbeiten sowohl in der Ökonomie als auch in der Soziologie eine überaus zwiespältige Rezeption erfahren. Veblen wird weithin dafür anerkannt, in seiner *Theorie der feinen Leute* einen Mechanismus des sozialen Handelns identifiziert zu haben, der über historische und kulturelle Kontexte hinaus Gültigkeit beansprucht und als Merkmal sozial differenzierter bzw. stratifizierter Gesellschaften gelten kann. Demonstrativer Müßiggang und Konsum ebenso wie deren stellvertretende Varianten weisen auf eine gesellschaftliche Konstellation hin, die durch Wetteifer und Konkurrenz innerhalb von und zwischen Statusgruppen gekennzeichnet ist und in der Verhaltens- und Konsummuster nicht lediglich der Befriedigung grundlegender individueller oder kollektiver Bedürfnisse gelten, sondern dem individuellen und symbolischen Zuwachs von Status und Prestige. Vor allem der „verschwenderische" Aspekt des Prestige- bzw. Geltungskonsums hat klassische ökonomische Theorien des Nachfrageverhaltens, die von der utilitaristischen Annahme eines abnehmenden Grenznutzens ausgehen, dauerhaft in Frage gestellt.

Eine weitere Konsequenz aus Veblens Analysen ist, dass der demonstrative Konsum einer Annahme der klassischen Nachfragetheorie widerspricht, nach der mit steigenden

Preisen eines Gutes auch eine sinkende Nachfrage einhergeht. Dass dies für bestimmte Güter oft nicht der Fall ist, zeigt der Prestigekonsum, bei dem steigende Preise auch eine steigende Nachfrage induzieren können. Diese Abweichungen im Konsumverhalten für so genannte „Veblen-Güter" (Leibenstein 1950) sind als „Veblen-Effekte" bekannt geworden und haben zu zwei maßgeblichen theoretischen Innovationen geführt (Campbell 1987, S. 50): Sie zeigen einerseits, dass der Preis eines Gutes nicht nur dessen Wert bzw. Nutzen widerspiegelt, sondern an und für sich als sozial bedeutsames Symbol – also als „nutzenstiftend" – betrachtet werden muss. Andererseits haben Veblens Überlegungen zu der Einsicht geführt, dass sich Akteure in ihren Konsumentscheidungen vielfach am Verhalten anderer orientieren. Abgesehen von daraus resultierenden Mitläufer-Effekten (*bandwagon effects,* Leibenstein 1950) zeigt dies vor allem, dass die Präferenzen der Akteure auch sozialen Ursprungs sind (Trigg 2001). Diese soziale Orientierung verdeutlicht zum einen ein Endogenitätsproblem neoklassischer Theorie und eröffnet zum anderen den Sozialwissenschaften vielfältiges Analysepotenzial.

Abgesehen von dieser breiten sozialwissenschaftlichen Wirkung ist Veblens Arbeit in der Soziologie vor allem im Kontext von Konsum-, Mode- und Kulturanalysen als Theorie der Distinktion und des Prestiges sowie als eine (geradezu marxistisch inspirierte) Kritik der herrschenden Verhältnisse interpretiert worden (vgl. Adorno 1992 [1955]; Mason 1998; Campbell 1987). Eine augenfällige Nähe besteht in mehrfacher Hinsicht zu den Arbeiten Bourdieus, allen voran *Die feinen Unterschiede* (Bourdieu 1984), in denen Konzepte des Prestiges und der Distinktion leitend sind. Zudem finden sich auch weitreichende Parallelen zwischen Veblens Verständnis von Institutionen und Bourdieus Konzept des Habitus (vgl. ausführlich dazu Lenger und Priebe 2013).

Obgleich das Konzept des Status- bzw. Prestigekonsums weithin auf Zustimmung gestoßen ist, sind doch Veblens Annahmen zur Vorbildrolle der oberen Klassen nicht unwidersprochen geblieben. Kritiker argumentieren, dass die Orientierung der unteren Klassen am Konsumverhalten der oberen Klassen empirisch kaum zutrifft. So lassen sich viele, insbesondere historische Beispiele anführen, denen zufolge gerade von unteren Klassen Konsumimpulse ausgehen, die von den oberen Klassen aufgegriffen werden (Trigg 2001). Zudem wird gegen Veblens Theorie auch der Einwand ins Feld geführt, dass Status und Prestige heute auf zunehmend subtilere Weise signalisiert werden als durch demonstrativen Müßiggang und Konsum (Mason 1998).

Als dezidiert wirtschaftssoziologische Inspirationsquelle hatte Veblen einen ausgesprochen schwierigen Stand, was sich beispielsweise am Fehlen seines Werks in einschlägigen (frühen) wirtschaftssoziologischen Handbüchern zeigt. Einige Autoren argumentieren, dass dies eine Konsequenz der frühen Kritik Talcott Parsons' an Veblen ist, der eine strikte Trennung von Ökonomie und Soziologie für angemessen gehalten und stattdessen für eine komplementäre Haltung zur neoklassischen Ökonomie plädiert hatte (vgl. Neun 2014, S. 146). Swedberg (1987, S. 40ff.) konstatiert einerseits, dass der Einfluss Veblens auf die (neue) Wirtschaftssoziologie marginal geblieben ist, hebt aber andererseits eine Reihe von Facetten seiner Arbeiten hervor, die die Wirtschaftssoziologie in hohem Maße befruchten können. Auch er verweist dabei auf die überaus uneinheitliche Rezeption Veblens in der

Soziologie, im negativen Sinn vor allem bei Parsons, im positiven Sinn bei C. Wright Mills.

Wo Veblen einerseits als glänzender Gegenwartsdiagnostiker, Kultur- und Wirtschaftssoziologe gepriesen wird, stören sich andere an seinem sarkastischen und politisch aufgeladenen Ton und – deutlich schwerwiegender – an theoretischer und konzeptueller Unschärfe, sozialevolutionären Argumenten, und einem positivistischen Bias (vgl. z.B. Riesman 2002; Tilman 2007; Rutherford 1984). Eine der prägnantesten Kritiken findet sich ohne Zweifel bei Adorno (1992 [1955]), vor allem mit Blick auf Veblens Kulturverständnis. Adorno kritisiert zum einen, dass Veblen einer darwinistisch evolutionären Sicht auf Gesellschaft gegenüber einer dialektischen den Vorzug gibt und damit den Gedanken der möglichst effizienten Anpassung an gesellschaftliche Verhältnisse in den Vordergrund rückt. Basierend auf diesem Anpassungsgedanken hege Veblen zum anderen ein überaus „reaktionäres" Verständnis von Kultur, die er in ihrer „Emanzipation vom Reich der Zwecke" als „barbarisch" denunziere (Adorno 1992 [1955], S. 68). Kultur, wo sie sich der Nützlichkeit und sozialen Rationalität entziehe, sei bei Veblen nichts als Verschwendung und stünde der Arbeits- und Pflichterfüllung entgegen. Damit versage er dem Müßiggang auch das Potenzial des Entrinnens aus den gesellschaftlichen Verhältnissen, so dass sich Adornos Kritik nicht gegen den Müßiggang selbst, sondern vielmehr gegen die Tatsache richtet, dass er nicht allen gleichermaßen zukommt.

Literatur

Adorno, T.W. [1955] 1992. Veblens Angriff auf die Kultur. In: ders., *Prismen. Kulturkritik und Gesellschaft*, S. 68–92. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Bourdieu, P. 1984. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Campbell, C. 1987. *The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism*. Oxford: Basil Blackwell.

Hodgson, G. M. 1998. On the evolution of Thorstein Veblen's evolutionary economics. In: *Cambridge Journal of Economics 22*, S. 415–431.

Leibenstein, H. 1950. Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand. In: *Quarterly Journal of Economics 64*, S. 183–207.

Lenger, A., Priebe, S. 2013. Demonstrativer Konsum und die Theorie der feinen Leute: Geschmack, Distinktion und Habitus bei Thorstein Veblen und Pierre Bourdieu. In: Lenger, A., Schneickert, C., Schumacher, F. (Hrsg.), *Pierre Bourdieus Konzeption des Habitus*, S. 91–108. Wiesbaden: Springer.

Mason, R. 1998. *The Economics of Conspicuous Consumption. Theory & Thought since 1700*. Aldershot: Edward Elgar.

Neun, O. 2014. Heterodoxie in Soziologie und Ökonomie: Thorstein Veblen, Joseph Schumpeter und die wirtschaftssoziologischen Arbeiten der "New York Intellectuals". In: Bögenhold, D. (Hrsg.), *Soziologie des Wirtschaftlichen*, S. 145–164. Wiesbaden: Springer.

Peukert, H. 2001. On the origins of modern evolutionary economics: The Veblen legend after 100 years. In: *Journal of Economic Issues 35*, S. 543–555.

Riesman, D. 2002. Veblen in the Context of American Culture. In: Horowitz, I. L. (Hrsg.), *Veblen's Century. A Collective Portrait*, S. 3–15. New Brunswick: Transaction.

Rutherford, M. 1984. Thorstein Veblen and the process of institutional change. In: *History of Political Economy 16*, S. 331–348.

Swedberg, R. 1987. The launching of Economic Sociology 1890-1920. In: *Current Sociology 35*, S. 25–41.

Tilman, R. 2007. *Thorstein Veblen and the Enrichment of Evolutionary Naturalism*. Columbia: University of Missouri Press.

Trigg, A. B. 2001. Veblen, Bourdieu, and Conspicuous Consumption. In: *Journal of Economic Issues 35*, S. 99–115.

Veblen, T. 1898. Why Is Economics Not an Evolutionary Science? In: *Quarterly Journal of Economics 12*, S. 373–397.

Veblen, T. [1919] 1990. *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Essays*. Reprinted Introduction by Samuels. W.J. New Brunswick, NJ: Transaction Books.

Georg Simmel: Philosophie des Geldes

Klaus Kraemer

Simmel, Georg. 1989. *Philosophie des Geldes*. Frankfurt/M.: Suhrkamp (Band 6 der Georg Simmel-Gesamtausgabe, hrsg. von David F. Frisby und Klaus Christian Köhnke) (1. Aufl.: Leipzig: Duncker & Humblot 1900).
Simmel, Georg. 1978. *The Philosophy of Money*. New York: Routledge (third enlarged edition, edited by David Frisby: London: Routledge 2004).
Simmel, Georg. 1987. *Philosophie de l'argent*. Paris: P.U.F.

Georg Simmel gehört neben Max Weber und Ferdinand Tönnies zur Gründergeneration der Soziologie in Deutschland. Der Wirtschaftssoziologie gilt Simmel als wegweisender Pionier einer Soziologie des Geldes. In einem seiner Hauptwerke, der Philosophie des Geldes von 1900 (vgl. zur Rezeptionsgeschichte Frisby 2004; zum zeitgeschichtlichen Kontext Poggi 1993), sichtet Simmel in außergewöhnlich breiter Weise historische, kulturphilosophische und ökonomische Wissensbestände seiner Zeit, um auf dieser Grundlage die gesellschaftlichen Voraussetzungen und Folgen der modernen Geldwirtschaft nachzuzeichnen. Bereits in der „Vorrede" der Philosophie des Geldes unterstreicht Simmel (S. 11), dass die moderne Geldwirtschaft „keineswegs nur eine nationalökonomische Tatsache" sei. Vielmehr wirft Simmel die Frage auf, welche Bedeutung die „geschichtliche Erscheinung des Geldes" für „die Praxis den Dingen gegenüber und den Gegenseitigkeitsverhältnissen der Menschen" habe und wie sich der Tausch von Gütern gegen Geld auf die „innere Welt", auf das „Lebensgefühl der Individuen", auf die „Verkettung ihrer Schicksale", und damit auf die „allgemeine Kultur" (alle Zitate 1989, S. 19) auswirke. Von der Analyse des Geldes erhofft sich Simmel nichts Geringeres als die Grundstrukturen der modernen Gesellschaft herauszuarbeiten, die praktischen und ideellen Verhältnisse des modernen Individuums zur Welt. Für Simmel ist Geld weit mehr als eine reine ökonomische Erfindung, um den Tausch von Gütern zu erleichtern oder eine komplexe arbeitsteilige Produktion zu ermöglichen. Geld ist immer schon „Mittel, Material oder Beispiel für die Darstellung der Beziehungen, die zwischen den äußerlichsten, realistischsten, zufälligsten Erscheinungen und den ideellsten Potenzen des Daseins, den tiefsten Strömungen des Einzellebens und der Geschichte bestehen" (1989, S. 12). Methodisch zielen Simmels kulturphilosophische, historische und soziologisch-formale Analysen des Geldes vor allem darauf ab, „dem historischen Materialismus ein Stockwerk unterzubauen" (1989, S. 13).

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_5

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Simmel beginnt seine Erörterungen in der *Philosophie des Geldes* (S. 23ff.) mit werttheoretischen Reflexionen, die er erkenntnistheoretisch begründet. Ausgangspunkt ist zunächst die erkenntnistheoretische Kritik der Annahme, es gäbe ewig gültige, objektiv bestimmbare absolute (ökonomische) Werte. Für Simmel geht der Wert eines Objektes nicht aus einer dinglichen Eigenschaft hervor. Dieser sei nicht *vor* dem Tausch bekannt. Er sei das Ergebnis einer relativen Wertung durch das „Subjekt" (S. 28). D.h. erst im *Prozess* des Bewertens werden Werte konstituiert. Werte entspringen allerdings nicht der freien Willkür der Subjekte. Vielmehr vollzieht sich für Simmel jede Wertung in der Spannung oder Überwindung der Spannung von „Distanz" (quantitative Knappheit eines Objektes) und „Begehren" (eines Objekts durch Subjekte).

Simmels Wertrelativismus steht quer zu allen Versuchen, die Wertproblematik objektivistisch zu lösen. Dies ist zunächst gegen alle Varianten der Arbeitswerttheorie von David Ricardo bis Karl Marx gerichtet, menschliche Arbeitsleistungen zur Bestimmung eines objektiven Wertmaßstabes von Arbeitsprodukten heranziehen: Der „Wert der Arbeit mißt sich nicht an ihrem Quantum" (S. 585). Die Wertung der Arbeit erfolgt erst im Tausch, also wenn die Arbeitsprodukte auf Märkten auch tatsächlich nachgefragt werden. Simmel knüpft an die subjektive Werttheorie (Grenznutzenlehre) an, rückt aber nicht die – mutmaßlich erwartete oder immer schon vorhandene – „Brauchbarkeit" oder „Nützlichkeit" eines Gutes in den Mittelpunkt, sondern seine „Begehrtheit" (S. 75). Den Begriffen „Brauchbarkeit", „Nützlichkeit" oder auch „Bedürfnisse" haftet Simmel zufolge zu viel Objektives an; und zwar in dem Sinne als ob allgemein gültige – oder sogar quantifizierbare – Aussagen darüber möglich wären, worin denn genau der gestiftete oder erwartete Brauchbarkeitsnutzen besteht. Schließlich kann der Nutzen eines Gutes für jeden ein anderer sein. Stattdessen zieht er den Begriff des „Begehrens" vor, da dieser, wie Flotow (1995, S. 94) betont, „ungebundener, freier, beliebiger" sei und mit ihm die psychisch-soziale „Aktivität" wirtschaftlicher Akteure, z.B. die der Käufer, besser unterstrichen werden könne. Die potentielle funktionale „Brauchbarkeit" eines Gutes ist für Simmel nicht per se ökonomisch wertstiftend, sondern erst das aktive „Begehren" nach diesem. Nicht alles potentiell Brauchbare wird nämlich auch tatsächlich nachgefragt. Ein Gut muss zunächst knapp, also selten sein. Entscheidend ist nun: Erst wenn ein knappes Gut auch von Subjekten begehrt ist, wird es nachgefragt. Das Begehren ist also eine unabdingbare Voraussetzung dafür, dass einem Gut ein Wert zugeschrieben wird. Hieraus folgert Simmel, dass erst in Tauschakten ökonomische Werte hervorgebracht werden.

Mit der Überlegung, dass die *subjektive Begehrtheit* eines Gutes wertbestimmend sei, wendet sich Simmel nicht nur gegen objektivistische Werttheorien, sondern ebenso gegen bestimmte Grundannahmen der subjektiven Werttheorie der Neoklassik. Hierbei sind zwei Argumente leitend: Zum einen basiere die Vorstellung von subjektiven „Nutzenerwartungen" auf einer mehr oder weniger problematischen Rationalitätsannahme. Für Simmel ist das „Begehren" objektiv nicht messbar. Auch werde im Tauschakt ein Gut nicht im Sinne einer streng rationalen Abwägung bewertet. Zum anderen weist Simmel die

Allgemeingültigkeit der Theorie des abnehmenden Grenznutzens zurück. Gültig sei sie allenfalls, um die elementare Nachfrage nach Nahrung und Kleidung zu erklären. Problematisch sei die Grenznutzentheorie hingegen, wenn man die Nachfrage nach Luxusgütern erklären will. Andere Kulturgüter würden zwischen beiden Polen liegen. In jedem Falle könne die Höhe des Preises nicht aus einem „Grenznutzen" ausgeleitet werden.

Neben werttheoretischen Reflexionen geht Simmel in der *Philosophie des Geldes* der Frage nach, was modernes Geld eigentlich ist, welche historischen Formen es im Prozess der Herausbildung der Geldwirtschaft aus naturalwirtschaftlichen Verhältnissen angenommen hat, an welche geistig-psychischen und gesellschaftlich-institutionellen Voraussetzungen die Verwendung des modernen Geldes gebunden ist und welche soziologischen Makrotrends in modernen Gesellschaften mit der Geldverwendung verbunden sind. Beginnen wir mit der übergreifenden Frage, die Simmel in der *Philosophie des Geldes* aufwirft: Was ist das Besondere des modernen Geldes? Für Simmel ist modernes Geld „reines Zeichengeld" (S. 193), das durch keinerlei Substanzwerte wie Edelmetalle (Gold) gedeckt ist. Simmel skizziert den Prozess der „Symbolwerdung" (S. 170) des Geldes anhand zahlreicher kulturhistorischer Beispiele als Abfolge von drei Phasen. In der ersten Phase handelt es sich solange um „wertkonkretes Geld" (S. 170), wie seine Substanz, der dingliche Wertträger – etwa Vieh, Salz, Baumwolle oder Felle – als wertvoll angesehen wird. Die zweite Phase, die für Simmel den Übergang vom konkreten Substanzgeld zum reinen Zeichengeld einläutet, ist durch „Schmuckgeld" (S. 170) wie Gold oder Silber gekennzeichnet, das den Höhepunkt und Abschluss der Phase des Substanzgeldes bildet. In der dritten Phase setzt sich schließlich das reine Zeichengeld als „bloße Idee" durch, welche sich „an irgendein vertretendes Symbol knüpft" (S. 165). Dieses Zeichengeld ist substanzlos in dem Sinne, dass es keinen qualitativen Eigenwert besitzt. Es ist aber solange wertvoll, wie es Wertrelationen von Gütern darstellt, also Warenwerte ins Verhältnis zueinander setzt und als allgemeines Tauschmittel akzeptiert wird. Zeichengeld zeigt den relativen Wert von begehrten Gütern an. Dadurch ist es zugleich „absolutes Mittel" (S. 305). Absolut ist dieses Mittel für Simmel aufgrund der „absoluten Unbestimmtheit seiner Verwendung" (S. 414). D.h. modernes Geld kann für beliebige Tauschzwecke verwendet werden. Seine Zweckverwendung ist in einem absoluten Sinne offen.

Simmel zeichnet diese weit ausgreifende Verwendbarkeit des modernen Geldes sowohl auf sozialer (1), sachlicher (2), räumlicher (3) und zeitlicher (4) Ebene nach: (1) In *sozialer* Hinsicht kann Geld höchst indifferent benutzt werden. Geldgeschäfte können mit jeder und jedem abgeschlossen werden; ganz gleich, in welcher sozialen Lage sich die Tauschpartner befinden, welche „ständischen" Lebensstile bevorzugt werden oder welcher ethnischen, nationalen und religiösen Glaubensgemeinschaft sie sich zugehörig fühlen. Auch ist zwischen Marktakteuren ein Wertekonsens, der über basale Marktnormen hinausgeht, nicht erforderlich. (2) Die absolute Verwendbarkeit des Geldes zeigt sich für Simmel auch in *sachlicher* Hinsicht. Wenn man von den Refugien legal nicht marktfähiger Objekte absieht, zu denen etwa politische Ämter, akademische Titel oder Gerichtsurteile gehören, kann mit Geld so ziemlich alles zu Marktpreisen erworben werden. Geld symbolisiert ein Leistungsversprechen für beliebige Zwecke und offeriert – in den Grenzen des ver-

fügbaren Budgets – Eigentumschancen über buchstäblich alle Dinge, die auf Märkten angeboten werden. Geld ist hierfür „bloß Mittel" (S. 276). Mit dieser Formulierung spielt Simmel auf die „reine Potentialität" (S. 276) des Geldes an. Diese zeigt sich auch darin, dass nicht nur Güter erworben werden können, die in der Gegenwart produziert worden sind, sondern auch jene, die erst noch in der Zukunft erfunden werden müssen. (3) Die absolute Verwendbarkeit des Geldes zeigt sich auch auf der *räumlichen* Ebene. Nichts ist so mobil wie Geld. Es kann an beliebige Personen weitergegeben und gegen beliebige Güter getauscht werden. Zugleich kann es von Ort zu Ort und von Region zu Region transferiert werden, ohne dass irgendwelche nennenswerten Raumwiderstände zu überwinden wären. (4) Und schließlich erstreckt sich die absolute Verwendbarkeit des Geldes auch auf die *zeitliche* Dimension. Seine Nutzbarkeit ist nicht an bestimmte Termine oder Fristen gebunden. Unter der Voraussetzung geringer Inflation kann Geld gespeichert und erst zu einem späteren Zeitpunkt eingelöst werden. Das schafft soziale Sicherheiten vor den Unwägbarkeiten der Zukunft. Durch die Aufnahme von Krediten ist zudem ein zeitlicher Vorgriff auf zukünftige Geldeinkünfte möglich.

Für Simmel erweitert modernes Geld die sozialen, sachlichen, zeitlichen und räumlichen Handlungshorizonte in beispielloser Weise. Das hat weitreichende Folgen für wirtschaftliche Prozesse und soziale Ordnungen. Die Auswirkungen des modernen Geldes auf ökonomische Beziehungen beschreibt Simmel als fortschreitende Arbeitsteilung und „Erleichterung des Verkehrs", als „Mobilisierung der Werte" und „Beschleunigung ihrer Zirkulation" sowie als „Kondensierung" (alle Zitate S. 229) wirtschaftlicher Vorgänge. Simmel besonderes Interesse gilt allerdings weitaus mehr den „Formen der Vergesellschaftung" (1992), die mit der modernen Geldwirtschaft einhergehen. Vor allem fragt er danach, wie sich eine verallgemeinerte Geldwirtschaft auf soziale Differenzierungsprozesse, auf die moderne Lebensführung und den „Stil des Lebens" (S. 591ff.) auswirkt. Die moderne Geldwirtschaft ermöglicht zuallererst eine „Individualisierung und Vergrößerung des sozialen Kreises" (S. 470). Wirtschaftliche Akteure werden in die Lage versetzt, *beliebige* Güter mit *beliebigen* Akteuren an *beliebigen* Orten gegen nichts als Geld tauschen zu können. Sie sind nicht mehr gezwungen, Güter in kleinräumig überschaubaren und sozial beengten Verhältnissen auszutauschen, in denen überdies die Modalitäten des Gütertausches durch traditionale Konventionen festgelegt sind. Die „sozialen Kreise" der Akteure dehnen sich aus. Sie werden größer, vielfältiger bzw. heterogener und dadurch auch individueller. An einer Fülle von Beispielen aus der europäischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte zeichnet Simmel den Prozess der Herauslösung von Geld-Ware-Beziehungen aus herrschaftlich-personalen Abhängigkeiten und sozialmoralischen Verpflichtungen nach, die in vormodernen, ständisch strukturierten Sozialordnungen noch allgegenwärtig sind.

Dieser Übergang zur modernen Geldwirtschaft wird als doppelte Versachlichung beschrieben: Versachlicht werden soziale Beziehungen, wenn sich Geld „zwischen Mensch und Mensch" (S. 665) schiebt. Es kommt, so Simmel, in Geld-Ware- Beziehungen nicht mehr auf die persönliche Färbung der Akteure oder die besonderen sozialen Umstände des Tauschgeschäfts an, sondern darauf, inwiefern die Waren- und Geldbesitzer die an

sie adressierten reich sachlich-ökonomischen Erwartungen des Kaufens bzw. Verkaufens erfüllen. Versachlicht werden allerdings nicht nur die sozialen Beziehungen zwischen wirtschaftlichen Akteuren. Simmel hebt hervor, dass auch die Beziehungen zur Welt der Dinge und Artefakte in dem Maße versachlicht werden, wie sich das Geld „zwischen Mensch und Ware" (S. 665) schiebt.

Im Gegensatz zu zahlreichen kulturkritischen Autoren des ausgehenden 19. und beginnenden 20. Jahrhunderts beklagt Simmel diesen Prozess der Versachlichung in der *Philosophie des Geldes* nicht einseitig als kulturelle Verarmung. Für ihn können die gesellschaftlichen Wirkungen der modernen Geldwirtschaft nur als *wechselseitiges Steigerungsverhältnis* gedeutet werden (vgl. S. 403f.): Simmel hegt keine Zweifel, dass die über Geldzahlungen vermittelten sozialen Beziehungen entpersonalisiert, versachlicht und damit objektiviert werden. In der modernen Geldwirtschaft komme es lediglich darauf an, die vertraglich vereinbarten Leistungen zu erfüllen. Hingegen könne die Persönlichkeit des Käufers bzw. Verkäufers – oder auch dessen soziale Herkunft und Stellung – vollständig ausgeblendet werden. Mit der universellen Verwendung des modernen Geldes werde paradoxerweise zugleich aber auch das Gegenteil von Entpersonalisierung möglich, nämlich die Individualisierung der Person. In der *Philosophie des Geldes* wird besonders eindrücklich Geld als Vehikel der „individuellen Freiheit" (S. 375ff.) beschrieben. Mit der Übergabe von Ware und Geld seien nämlich keine weiteren Verpflichtungen moralischer, gemeinschaftlicher oder herrschaftlicher Natur verbunden. Die soziale Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer sei allenfalls eine temporäre, die mit dem Abschluss eines Geschäftsvorgangs ende. Diese „eigentümliche Parallelbewegung" (S. 403) von Versachlichung einerseits und Individualisierung andererseits gehe mit einem Wandel der Formen von Abhängigkeit einher. Dauerhafte *persönliche* Abhängigkeitsbeziehungen, wie sie etwa in der Guts- und Grundherrschaft bis zu Beginn des 19. Jahrhunderts in Europa noch anzutreffen waren, aber auch traditionale Subsistenz- und Hauswirtschaften kennzeichnen, verschwinden mit der Verallgemeinerung der Geldwirtschaft. Hingegen dominieren existentielle *sachliche* Abhängigkeiten der (individualisierten) Einzelnen von der Leistungserbringung potentiell unendlich vieler anderer Wirtschaftsakteure. Selbst die „elementaren Notwendigkeiten" (S. 395) wie Nahrung, Kleidung und Wohnung können nicht autark, sondern nur mittels einer funktionierenden Geldwirtschaft befriedigt werden. Vor diesem Hintergrund interpretiert Simmel modernes Geld als „substanzgewordene[r] Sozialfunktion[en]" (S. 209). Der Geld-Ware-Tausch bringe aus dem „bloßen Nebeneinander der Individuen ihre innerliche Verknüpfung zustande" (S. 209). Die Geldwirtschaft bewirkt nach Simmel also nicht eine insulare Vereinzelung oder Atomisierung, sondern eine Vergesellschaftung der Individuen.

Für Simmel ist der Aufstieg der modernen Geldwirtschaft zugleich mit einer grundlegenden Umwälzung der Eigentums- und Statusordnung verbunden. Geld repräsentiere eine historisch einzigartige „Steigerung" (S. 413) von Eigentumschancen. Im Falle des privaten Sacheigentums kann ein ganz spezielles Eigentumsobjekt exklusiv genutzt werden. Demgegenüber bedeutet „Eigentum an Geld die Möglichkeit der Nutznießung unbestimmt vieler Sachen" (S. 413). Nach Simmel relativiert das Geld die für vormoderne

Sozialordnungen so maßgebliche Statusbedeutung des Eigentums an Dingen bzw. „Land". Geld fungiert fortan als abstrakter Eigentumstitel, der die Institution des Sach- und Grundeigentums transzendiert. Der Sach- oder Grundeigentümer stößt rasch an die physischen „Schranken des Besitzens" (S. 441). Hingegen kann der Geldbesitzer vom Eigentum zurechenbarer Objekte abstrahieren, ohne zugleich auf potentielle Eigentumschancen verzichten zu müssen. Hierin sieht Simmel das eigentümliche „Herrschaftsgefühl" (S. 441) begründet, das dem Geldbesitzer gewährt wird. Und an anderer Stelle heißt es, dass der Geldbesitz „Haben und Sein gegeneinander verselbständigt" (S. 428).

Neben dieser herausragenden Bedeutung des Geldes für die Eigentums- und Statusordnung verweist Simmel u.a. noch auf eine weitere Besonderheit, die allerdings erst wirksam werden kann, sofern ein Geldbesitzer über relevantes Geldvermögen verfügt, das nicht für konsumtive Zwecke benötigt wird. Geld kann für einfache Tauschzwecke verwendet werden. Mit Geld kann aber auch spekuliert werden. Zwar werden in der *Philosophie des Geldes* soziale Ungleichheiten in der modernen Geldwirtschaft nicht eigens thematisiert. Auch unterscheidet Simmel nicht systematisch zwischen Geld und Kapital. Gleichwohl gibt sich Simmel keinen Illusionen hin, dass die von ihm beschriebene Potentialität des Geldes nur der vermögende Geldbesitzer wirklich ausschöpfen kann. Es fängt damit an, dass „der Reiche nicht nur durch das wirkt, was er tut, sondern auch durch das, was er tun könnte" (S. 276). Entscheidend ist für Simmel vor allen Dingen, dass der Vermögende nicht einfach nur mehr Möglichkeiten hat, hier und heute mehr zu kaufen oder für morgen mehr zu sparen. Dies alles sind lediglich quantitative Vorteile gegenüber Nichtvermögenden. Der qualitative Unterschied besteht darin, dass der Vermögende ein Vielfaches dessen, was durchschnittliche Geldbesitzer sparen können, so anlegen kann, dass die spekulativen Veranlagungserträge wie etwa Dividenden oder Kursgewinne an den Börsen als Hebel wirken. Simmel hat diesen Effekt als „Superadditum des Reichtums" (S. 276 u. S. 343) beschrieben. Insofern nimmt auch nicht der Grenznutzen des Geldes mit der Menge ab, in der es zur Verfügung steht, sondern zu.

2 Theoretischer Kontext

Simmels Soziologie ist – in der frühen und mit gewissen Abstrichen in der mittleren Werkphase (vgl. im Überblick Junge 2009) – ein Plädoyer gegen substantialistische Auffassungen von Gesellschaft. In dem Aufsatz *Über sociale Differenzierung* von 1890 insistiert er darauf, dass Gesellschaft „kein einheitlich feststehender, sondern ein gradueller Begriff" (1989 [1890], S. 131) sei, der von allen mythischen Vorstellungen befreit werden müsse. Nach Simmel kommt der Soziologie die Aufgabe zu, ausgehend von den einzelnen Bestandteilen des jeweiligen Untersuchungsfeldes, die sozialen Beziehungen und Wechselwirkungen und damit die „Formen der Vergesellschaftung" (1992 [1908]) in ihrer relationalen Bedeutsamkeit zu analysieren. Auch in der erstmals 1900 erschienenen *Philosophie des Geldes* bildet dieser Relativismus den erkenntnistheoretischen Ankerpunkt. Geld ist für Simmel das Symbol des Relativismus schlechthin, es bringe als „real

wirksamer Träger“ wie als „abspiegelndes Symbol“ (S. 716) den relativistischen Charakter der menschlichen Existenz zum Ausdruck: „Je mehr das Leben der Gesellschaft ein geldwirtschaftliches wird, desto wirksamer und deutlicher prägt sich […] der relativistische Charakter des Seins aus, da das Geld nichts anderes ist, als die in einem Sondergebilde verkörperte Relativität der wirtschaftlichen Gegenstände“ (S. 716).

Im ersten „analytischen Teil“ (S. 23ff.) der Philosophie des Geldes geht Simmel der wertphilosophischen Frage nach, was ökonomische Werte eigentlich sind und beantwortet diese in Abgrenzung zu objektivistischen Arbeitswerttheorien wertrelativistisch. Wie dargelegt geht dieser Wertrelativismus so weit, dass die Rationalitätsannahme der subjektiven Werttheorie ebenfalls in Zweifel gezogen wird. Im zweiten „synthetischen Teil“ (S. 375ff.) wendet sich Simmel der Frage nach den über moderne Geldbeziehungen gestifteten sozialen Wechselwirkungen auf Kultur, Individuum und Gesellschaft zu und beschreibt die zuweilen paradox anmutenden Freiheits- und Abhängigkeitswirkungen, die Distanzierungs- und Individualisierungswirkungen sowie die Unbegrenztheits- und Beschleunigungseffekte des Geldes auf die moderne Lebensführung (vgl. zusammenfassend Flotow 1995, S. 138ff.).[1] Hierbei demonstriert Simmel, dass dem Geld eine weit über das im engeren Sinne Ökonomische hinausweisende Bedeutung für den sozialen Wandel zukommt. Für ihn ist das moderne „Symbolgeld“ sogar ein zentraler Schlüssel, um den Prozess der sozialen Differenzierung in modernen Gesellschaften erklären zu können. Auch für die Wirtschaftssoziologie ist die Philosophie des Geldes ein epochales Werk. Mit Simmel lässt sich nämlich zeigen, dass sich eine Beziehung zwischen wirtschaftlichen Akteuren, etwa die zwischen Käufer und Verkäufer, soziologisch nicht darin erschöpft, sondern immer schon auf eine triadische Beziehung verweist, die zwischen den betreffenden Austauschenden und einem Dritten gestiftet werden muss, wenn nicht die Erwartung enttäuscht werden soll, dass das im Tauschakt verwendete Geld auch für nachfolgende wirtschaftliche Vorgänge benutzbar ist. Die klassische Antwort auf das soziologische Problem, warum wirtschaftliche Akteure eigentlich bereit sind, gute Ware gegen reines Zeichengeld hinzugeben, geht auf Simmel zurück. In der *Philosophie des Geldes* heißt es, dass zwischen Käufer und Verkäufer eine „dritte Instanz“ tritt. Darunter versteht Simmel „die soziale Gesamtheit, die für das Geld einen entsprechenden Realwert zur Verfügung stellt“. Und weiter wird ausgeführt, dass „alles Geld nur eine Anweisung auf die Gesellschaft ist; sie erscheint gleichsam als ein Wechsel, in dem der Name des Bezogenen nicht ausgefüllt ist“ (alle Zitate S. 213). Diese „soziale Gesamtheit“ wird durch den modernen Staat bzw. der Geld „emittierenden Regierung“ (S. 215) repräsentiert. Ein funktionierender Geldverkehr ist für Simmel an die Existenz einer Zentralinstanz (Staat) gebunden,

1 Werkgeschichtlich verortet Flotow (1995, S. 11ff.) die *Philosophie des Geldes* zwischen der relativistischen Ausrichtung des Frühwerks und der Kulturkritik des Spätwerks. Simmel (S. 621) diagnostiziert eine durch die moderne Geldwirtschaft vorangetriebene, historisch beispiellose quantitative und qualitative Erweiterung der „objektiven Kultur“, der er einen Verlust an „subjektiver Kultur“ gegenüber stellt. In der *Philosophie des Geldes* wird dieser Prozess noch ambivalent gedeutet. Erst in seinem Spätwerk avanciert Simmel zu einem Kritiker des „Mammonismus“.

die die jeweilige Währung als legales Zahlungsmittel garantiert. Es muss allerdings noch etwas anderes hinzukommen, damit reines Zeichengeld auch tatsächlich als Zahlungsmittel akzeptiert wird: „Vertrauen zu dem Wirtschaftskreise" (S. 215). Mit dem Begriff des „Vertrauens" bringt Simmel zum Ausdruck, dass wirtschaftliche Akteure Geld im Tausch gegen Waren nur deswegen akzeptieren, weil sie eine problemlose Weiterverwendung in zukünftigen Tauschakten unterstellen. Diese Unterstellung wird auch durch die in der Vergangenheit tausendfach gemachte Erfahrung genährt, dass Geld gegen gute Waren getauscht werden kann. Diese auf zukünftige Tauschakte projizierte Erwartung ist allerdings nur dann wahrscheinlich, wenn die Akteure mehr oder weniger Zutrauen in die Leistungsfähigkeit eines „Wirtschaftskreises" haben. Simmel zeigt zudem, dass das Geldvertrauen auch auf dem „Glaube[n]" beruht, dass das Geld zum „gleichen Wert wieder auszugeben" (S. 215), also wertbeständig ist. Angesichts der beschränkten kognitiven Aufnahmefähigkeit des Menschen sei die Vorstellung von wertstabilem Geld eine „praktisch notwendige Fiktion" (S. 234), die nicht nur das alltägliche ökonomische Bewusstsein, sondern auch das Handeln auf Märkten dominiere.

Die von Simmel in den Blick genommenen nicht-ökonomischen Grundlagen des Geldes werden in ökonomischen Geldtheorien allenfalls beiläufig erwähnt, im Regelfall aber ignoriert. So wird in der Tauschtheorie des Geldes, die in den Wirtschaftswissenschaften vorherrschend ist und auf Carl Menger (1900) und Ludwig von Mises (1924 [1912]) zurückgeht, Geld lediglich als neutrales Tauschmittel beschrieben, das den Gütertausch technisch ermöglicht. Die ökonomische Tauschtheorie des Geldes weist Simmel als unzureichend zurück. Mit der Vorstellung vom Geld als neutrales Tauschmittel, das den Güteraustausch in einer arbeitsteiligen Ökonomie in effizienter Weise organisiere, werde vollständig ausgeblendet, dass Geld keineswegs nur für harmlose Zwecke des Gütertausches genutzt werde. Modernes Geld erschöpfe sich nicht in Funktionen, die den Tausch von Gütern möglich machen. Es sei „absolutes Mittel", das um seiner selbst willen begehrt werde. Damit sei es zum Endzweck des wirtschaftlichen Handelns aufgestiegen. Auch wenn Simmel theoretisch ganz anders argumentiert als Marx im Kapital (1983), so sind doch Gemeinsamkeiten bei der Beschreibung des Geldes als selbstzweckhaftes, selbstreferentielles Gebilde unübersehbar. Während Marx den Prozess den kapitalistischen Wirtschaftens auf die berühmte Formel G-W-G' bringt, spricht Simmel (S. 134) vom Geld als die „substanzgewordene Relativität", um das sich alles wirtschaftliche Handeln dreht.

Für Simmel stellt der „doppelte Glaube" (S. 216) an eine funktionierende staatliche *und* ökonomische Ordnung eine unabdingbare soziologische Voraussetzung dafür dar, dass Geld in wirtschaftlichen Transaktionen auch tatsächlich verwendet wird. Neben *institutionellen* (Zentralinstanz als Garant des Symbolgeldes) und *sozialen* (Vertrauen) Voraussetzungen moderner Geldordnungen führt Simmel zugleich *geistig-kulturelle* Einflussfaktoren an, ohne die der historisch langwierige Übergang vom Substanzgeld zum reinen Symbolgeld nur sehr unvollständig nachvollzogen werden kann. Eingangs ist erwähnt worden, dass seine Methodologie sich auch von materialistischen Erklärungsangeboten abgrenzt. In der *Philosophie des Geldes* geht es Simmel darum, psychische und kulturelle Faktoren stets in Wechselwirkung mit den ökonomischen Verhältnissen zu

denken. Unterschiedliche Faktoren werden angeführt, um die Herausbildung des modernen Zeichengeldes besser verstehen zu können: Zu nennen ist *erstens* die Erosion des in der naturalwirtschaftlichen Epoche noch vorherrschenden „substanziell-absolutistischen Weltbild[es]“ (S. 132); *zweitens* die „Steigerung der intellektuellen, abstrahierenden Fähigkeiten“ (S. 171), um von Qualitäten absehen und reine Quantitäten erfassen zu können; *drittens* die Ausprägung eines spezifischen „ökonomischen Bewußtseins“ (S. 354), damit etwas exklusiv nach dem Prinzip der rechnenden Rationalität wahrgenommen und bewertet werden kann; *viertens* die Überwindung kulturell tradierter Sättigungsgrenzen („Schrankenlosigkeit des Begehrens“ nach Geld, S. 327); und schließlich *fünftens* die „maximale Zuspitzung und Ausbreitung“ des „Verlangens“ nach Geld zu einem „Religiös-Absoluten“ bzw. zum „Endzweck des Daseins“ (S. 304).

Ein letzter Aspekt ist anzusprechen. Wie weiter oben gezeigt stellt Geld für Simmel keine absoluten Wertgrößen, sondern lediglich Wertrelationen dar (Geld als Zeichen des relativen Werts, vgl. S. 139ff.). Zugleich schränkt Simmel jedoch ein, dass in der wirtschaftlichen Praxis Geld kaum als etwas verwendet werde, mit dem die Tauschakteure Warenwerte in ein Verhältnis zueinander setzen. Die Tauschakteure könnten grundsätzlich gar nicht angeben, ob der jeweilige Preis für ein Gut die aggregierte Nachfrage nach diesem Gut im Verhältnis zur aggregierten Nachfrage nach allen anderen Gütern ausdrückt. In der Praxis würden wirtschaftliche Akteure nicht mit relativen, sondern nur mit absoluten Preisen rechnen (S. 233ff.). Sie würden so handeln, *als ob* Geld einen absoluten Preis hat. Auf Grundlage dieser Überlegung kritisiert Simmel die ökonomische Quantitätstheorie, die einen kausalen Zusammenhang des Preisniveaus der Waren von der Geldmenge annimmt. Simmel formuliert zwei Einwände: *Erstens* seien Preise nicht in dem Maße elastisch, wie es den tatsächlichen Schwankungen von Angebot und Nachfrage eigentlich entsprechen müsste (S. 190ff.). Und *zweitens* würde eine Steigerung der Geldmenge nicht zwingend die Preise proportional in die Höhe treiben, sondern ökonomische Aktivitäten stimulieren und den Warenumsatz steigern (S. 190 u. S. 697ff.), worauf später Joseph Schumpeter und John M. Keynes insistiert haben (vgl. Paul 2012, S. 124ff.).

3 Diskussion und Kritik

Die ungebrochene Bedeutung der *Philosophie des Geldes* für die Soziologie besteht darin, dass Simmel das moderne Geld zum Ausgangspunkt seiner Analyse der modernen Kultur und Gesellschaft macht. Die für die Gründergeneration der Soziologie in Deutschland und Frankreich noch selbstverständliche Überlegung, Gesellschaft nicht ohne Wirtschaft und Wirtschaft nicht ohne Gesellschaft zu denken, findet zwar in der zeitgenössischen Soziologie keine ungeteilte Zustimmung. Gleichwohl erscheint es aktueller denn je, Geld als Forschungsfeld für die Kultur- und Sozialwissenschaften zu beanspruchen. Für die Soziologie bietet die *Philosophie des Geldes* einen breiten Zugang zur Analyse des Geldes, die weit über den Untersuchungsradius einer auf Märkte und Unternehmen fokussierten „neuen“ Wirtschaftssoziologie hinausgeht. Selbst nach inzwischen viel mehr als 100 Jahren

liefert Simmels Studie reichhaltiges Anschauungsmaterial, wie die soziologische Frage nach dem Geld mit allgemeinen soziologischen Fragen zu sozialen Ordnungsbildungen und zum sozialen Wandel verknüpft werden kann, auch und gerade in gesellschaftstheoretischer Absicht. Dies betrifft insbesondere seine Überlegungen zum Prozess der sozialen Differenzierung und Individualisierung, zur Umwälzung von Status- und Machtordnungen durch die moderne Geldwirtschaft oder auch zum Geld als Treiber für Wachstums- und Beschleunigungsprozesse. Auch für die Wirtschaftssoziologie besitzt die *Philosophie des Geldes* den Status einer klassischen Studie. Zeigt doch Simmel, was alles sichtbar gemacht werden kann, wenn man das Geld nicht den ökonomischen Wissenschaften überlässt. Schon die Frage, was ökonomische Werte eigentlich sind, ist ökonomisch gar nicht zu beantworten. Dies gilt vor allem für die Frage nach dem Geld. Hier kann Simmel zeigen, dass Geld weit mehr ist als ein neutrales Tauschmittel. Auch heutzutage gehen von der *Philosophie des Geldes* noch wichtige Impulse für die soziologische Analyse des Geldes und die Frage nach den sozialen Grundlagen monetärer Ordnungen aus (Ingham 2004; Carruthers 2005; Carruthers und Ariovich 2010; Ganßmann 2013). Abschließend werden aus der Fülle der Themenfelder drei exemplarisch ausgewählt, die für die wirtschaftssoziologische Rezeption der *Philosophie des Geldes* von Belang sind.

Erstens: In den letzten Jahren sind einige Debattenbeiträge erschienen, in denen das gesellschaftstheoretische Potential der (älteren und neueren) Wirtschaftssoziologie sondiert wird (Schimank 2009; Beckert 2009; Deutschmann 2011). Vor allem für Uwe Schimank bietet die Geldkonzeption Simmels einen wichtigen theoretischen Bezugsrahmen. Ausgangspunkt seiner Überlegungen ist Luhmanns Theorie der funktionalen Differenzierung (1997, 595ff.). Das Problem dieser Theorie bestehe darin, dass die übergreifende Bedeutung der kapitalistischen Ökonomie für die Reproduktion und den Wandel zeitgenössischer Gesellschaften kategorial ausgeschlossen werde. Vor allem werde die Abhängigkeit nicht-ökonomischer „Teilsysteme" (Wohlfahrtsstaat, Bildung, Kultur, Kunst etc.) von der Zahlungsbereitschaft bzw. -fähigkeit der Ökonomie unterschätzt. Auch könne in diesen Teilsystemen eine – je nach Nähe oder Ferne zur Ökonomie abgestufte – Übernahme betriebsökonomischer Steuerungsinstrumente und Rationalitätskriterien beobachtet werden (*New Public Management*). Einen wichtigen theoretischen Schlüssel zur Erklärung solcher Prozesse sieht Schimank in der Simmel'schen Konzeption des Geldes als „absolutes Mittel", das aufgrund seiner universellen Verwendbarkeit einen „Totalzugriff" (Schimank 2009, S. 332) auf das Geschehen in allen anderen Teilsystemen erlaube. Sozialtheorien (vgl. Parsons 1967, S. 355ff.; Luhmann 1997, S. 316ff.), die Geld als „symbolisch generalisiertes Kommunikationsmedium" konzipieren und es mit anderen „Kommunikationsmedien" wie Macht, Liebe oder Wahrheit auf eine Stufe stellen, übergehen diese von Simmel eindringlich beschriebene universelle Potentialität des Geldes. Für Christoph Deutschmann (2011) bildet die Simmel'sche These von der Potentialität des Geldes – in Form des Geldkapitals und neben dem kreativen Potential freier Arbeit sowie der sozialen Aufwärtsmobilität – den theoretischen Schlüssel, um die beispiellose Wachstumsdynamik des modernen Kapitalismus erklären zu können.

Zweitens: Der von Simmel (S. 214ff.) angenommene enge Zusammenhang von Geld und Vertrauen ist in der Soziologie (vgl. Parsons 1967, S. 307ff.; Luhmann 1973, S. 55; Heinemann 1993) vielfach aufgegriffen worden. Über allgemeine Annahmen zum Geldvertrauen ist die soziologische Forschung allerdings nicht hinausgekommen. Empirische Analysen zum Geldvertrauen fehlen ebenso wie genauere Untersuchungen zu seiner Erosion unter Bedingungen von Wirtschafts- oder Finanzkrisen. Ungeklärt ist, inwiefern Wissen über Geld (*Geldwissen*) und Vertrauen in Geld (*Geldvertrauen*) den Umgang mit Geld (*Geldverwendung*) beeinflussen. Gibt es Geldverwendungen, die weniger als andere auf Vertrauen angewiesen sind? Hängt die alltägliche Verwendung des Geldes tatsächlich von so etwas wie „Vertrauen" ab? Oder stellt sich die Vertrauensfrage überhaupt nicht in der von Simmel postulierten Weise, weil seine Verwendung in einer komplexen, arbeitsteiligen Ordnung alternativlos ist. Sollte man dann nicht besser von der Unumgänglichkeit sprechen, Geld benutzen zu müssen? (Kraemer 2015) Auch ist das Verhältnis von Vertrauen und Misstrauen kaum geklärt. Mit der Vertrauensthese geht jedenfalls die nicht unproblematische Annahme einher, dass Misstrauen eine destabilisierende Wirkung auf monetäre Ordnungen haben muss. Misstrauen ist allerdings nicht nur ein Problem, sondern auch eine alternative Option, etwa in Geld- und Kreditgeschäften, mit unklaren Zukunftserwartungen umzugehen (vgl. Luhmann 1973, S. 78; Vobruba 2012, S. 63ff.).

Drittens: Bei der Frage, warum wirtschaftliche Akteure bereit sind, gute Waren gegen ein abstraktes, substanzloses Zeichen hinzugeben, komme, so Simmel (S. 216), „noch ein weiteres schwer beschreibendes Moment hinzu, das am reinsten in dem religiösen Glauben verkörpert ist". An anderer Stelle der *Philosophie des Geldes* spricht Simmel vom modernen Geld als einer „Gottesvorstellung" (S. 305). Im Gottesgedanken würden „alle Mannigfaltigkeiten und Gegensätze der Welt […] zur Einheit gelangen. […] Unzweifelhaft haben die Empfindungen, die das Geld erregt, auf diesem Gebiete eine psychologische Ähnlichkeit mit diesen. Indem das Geld immer mehr zum absolut zureichenden Ausdruck und Äquivalent aller Werte wird, erhebt es sich in abstrakter Höhe über die ganze weite Mannigfaltigkeit der Objekte, es wird zu dem Zentrum, in dem die entgegengesetztesten, fremdesten, fernsten Dinge ihr Gemeinsames finden" (S. 305). Simmel beschreibt damit modernes Geld als absolutes, allmächtiges Mittel mit buchstäblich göttlichen Qualitäten. Ist doch so gut wie nichts denkbar, was mit Geld nicht zu bewirken wäre. Diese Überlegungen hat Christoph Deutschmann (1999, 2002) aufgegriffen und argumentiert, dass Geld in modernen kapitalistischen Gesellschaften genau jene Funktion erfülle, die Niklas Luhmann der Religion zuschreibe, nämlich das Unbestimmbare bestimmbar zu machen („Gott"). In mehrerlei Hinsicht seien Formähnlichkeiten zwischen Geld und Religion festzustellen: *erstens* in der Nicht-Beobachtbarkeit des religiösen Glaubens wie des monetären „Vertrauens", *zweitens* in der Unendlichkeit des Verweisungszusammenhangs religiöser wie monetärer Symbole; *drittens* in der Nicht-Unterscheidbarkeit zwischen dem Zeichen und dem Bezeichneten; und damit zusammenhängend *viertens* darin, dass das Zeichen an die Stelle der Sache tritt. Diese Ähnlichkeitsthese von Geld und Religion, die der klassischen Säkularisierungsthese diametral gegenüber steht, ist kontrovers diskutiert worden (vgl. Paul 2012, S. 205ff.).

Viertens: Viviana A. Zelizer (1994, 2011) hat sich der Frage zugewandt, wie Geld im Alltag kulturell verwendet wird. In Abgrenzung zur soziologischen Klassik, explizit auch gegenüber Simmel, interpretiert Zelizer Geld nicht als homogenisierendes, rein quantitatives, kulturell indifferentes Mittel zur Abwicklung von „sachlichen" Tauschtransaktionen auf Märkten, hinter dem alle sozialen „Qualitäten" verschwinden würden. Vielmehr thematisiert sie die vielfältigen praktischen und symbolischen Verwendungsweisen des Geldes im Alltag der Akteure, wobei sie sich insbesondere jenen zuwendet, die *nicht* auf Märkten, sondern in gemeinschaftlichen Beziehungen anzutreffen sind. Damit will Zelizer (2011, S. 345ff.) das gesamte Spektrum der sozialen und kulturellen Bedeutungen in den Blick nehmen, wenn Geld gezahlt, geliehen, geteilt, geschenkt, aufgehoben oder gespart wird (*special monies*). Aus ihren kultursoziologischen Befunden zieht Zelizer die Schlussfolgerung, dass Geld soziale Beziehungen keineswegs – im Simmel'schen Sinne – versachlicht. Vielmehr insistiert Zelizer darauf, dass Geld immer auch verwendet wird, um soziale Normen zu bekräftigen, gemeinsam geteilte Wertvorstellungen symbolisch auszudrücken oder gemeinschaftliche Bindungen zu festigen. Nigel Dodd (2014, S. 271) hat diese Überlegungen zu einer soziologischen Neubestimmung des Geldes aufgegriffen und für eine „theory of money's qualities" plädiert, die die „modernistische" Vorstellung von Geld als ausschließlich homogenes, quantifizierendes Mittel zugunsten einer pluralistischen, kulturell offenen Konzeptionalisierung von Geld aufgibt (vgl. hierzu kritisch Kraemer und Nessel 2015, S. 15ff.). Dann könnten, so Dodd (2014, S. 313ff.), nicht nur staatliche Währungen geldsoziologisch in den Blick genommen werden, sondern insbesondere auch nicht-staatliche, „alternative" Formen des Geldes (z.B. *Local Exchange Trading Systems* bzw. Tauschringe; digitale Zahlungssysteme wie *Bitcoin*), denen er emanzipatorische, gemeinschaftsbildende Potentiale zuschreibt.

Literatur

Beckert, J. 2009. Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie. In: *Zeitschrift für Soziologie 38*, S. 182–197.

Carruthers, B. 2005. The Sociology of Money and Credit. In: Smelser, N., Swedberg, R. (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*, 2. Aufl., S. 355–378. Princeton: Princeton University Press.

Carruthers, B., Ariovich, L. 2010. *Money and Credit: A Sociological Approach*. Cambridge: Wiley.

Deutschmann, C. 1999. *Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus*. Frankfurt/M.: Campus Verlag.

Deutschmann, C. 2002. Kapitalismus, Religion und Unternehmertum: eine unorthodoxe Sicht. In: Deutschmann, C. (Hrsg.), *Die gesellschaftliche Macht des Geldes, Leviathan. Zeitschrift für Sozialwissenschaft*, Sonderheft 32, S. 85–108. Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.

Deutschmann, C. 2011. A Pragmatist Theory of Capitalism. In: *Socio-Economic Review 9*, S. 83–106.

Dodd, N. 2014. *The Social Life of Money*. Princeton: Princeton University Press.

Flotow, P. v. 1995. *Geld, Wirtschaft und Gesellschaft. Georg Simmels Philosophie des Geldes*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Frisby, D. 2004. Preface to the Third Edition. In: Simmel, G., *The Philosophy of Money*, Third Enlarged Edition, S. viii–lxxii. London: Routledge.

Ganßmann, H. 2013. *Doing Money. Elementary Monetary Theory from a Sociological Standpoint*. London: Routledge.

Heinemann, K. 1993. Geld und Vertrauen. In: Kintzelé, J., Schneider, P. (Hrsg.), *Georg Simmels Philosophie des Geldes*, S. 301–323. Frankfurt/M.: Hain Verlag.
Ingham, G. 2004. *The Nature of Money*. Cambridge: Polity Press.
Junge, M. 2009. *Georg Simmel kompakt*. Bielefeld: Transcript.
Kraemer, K. 2015. Kommt es bei der Geldverwendung auf Vertrauen an? Eine populäre Annahme auf dem soziologischen Prüfstand. In: Kraemer, K., Nessel, S. (Hrsg.), *Geld und Krise. Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*, S. 187–219. Frankfurt/M.: Campus.
Kraemer, K., Nessel, S. 2015. Einleitung – Geld, Krise und soziale Ordnung: Ein problemorientierter Aufriss. In: Kraemer, K., Nessel, S. (Hrsg.), *Geld und Krise. Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*, S. 9–39. Frankfurt/M.: Campus.
Luhmann, N. 1973. *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*. Stuttgart: UTB.
Luhmann, N. 1997. *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Marx, K. 1983. *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*. MEW Band 23. Berlin: Dietz Verlag.
Menger, C. 1900. Geld. In: Conrad, J., Philippovich, E. v., Sax, E., Wieser, F. (Hrsg.), *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, 2. gänzlich umgearbeitete Aufl., 4. Bd., S. 60–106. Jena: Gustav Fischer.
Mises, L. v. [1912] 1924. *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*, 2. neubearb. Aufl. München: Duncker & Humblot.
Parsons, T. 1967. *Sociological Theory and Modern Society*. New York: The Free Press.
Paul, D. 2012. *Die Gesellschaft des Geldes. Entwurf einer monetären Theorie der Moderne*, 2. erweiterte Aufl. Wiesbaden: Springer VS.
Poggi, G. 1993. *Money and the Modern Mind. Georg Simmel's „Philosophy of Money"*. Berkeley: University of California Press.
Schimank, U. 2009. Die Moderne – eine funktional differenzierte kapitalistische Gesellschaft. In: *Berliner Journal für Soziologe 19*, S. 327–351.
Simmel, G. [1890] 1989. Über sociale Differenzierung. In: ders., *Aufsätze 1887-1890*, S. 109–296. Frankfurt/M.: Suhrkamp (Band 2 der Georg Simmel-Gesamtausgabe).
Simmel, G. 1992. *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Frankfurt/M.: Suhrkamp (Band 11 der Georg Simmel-Gesamtausgabe, hrsg. von Ottheim Rammstedt) (Erstausgabe: Leipzig 1908: Verlag Duncker & Humblot).
Vobruba, G. 2012. *Kein Gleichgewicht. Die Ökonomie in der Krise*. Weinheim: Beltz Juventa.
Zelizer, V. 1994. *The Social Meaning of Money*. Princeton: Princeton University Press.
Zelizer, V. 2011. *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton: Princeton University Press.

Werner Sombart: Der moderne Kapitalismus

Manfred Prisching

Sombart, Werner. 1902. *Der moderne Kapitalismus. Historisch-systematische Darstellung des gesamteuropäischen Wirtschaftslebens von seinen Anfängen bis zur Gegenwart*. Erste Aufl. Leipzig 1902. Zweite Aufl. München-Leipzig I/II 1916, III 1927. Neudruck München: dtv 1987.

Die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert war eine turbulente Zeit. Die Industrialisierung hat an Fahrt gewonnen: steigende Produktivität, Maschinisierung, Modernisierung, Erwartung zukünftigen Wohlstands. Man trat ein in die Periode eines entfalteten Kapitalismus. Die Turbulenzen der Zeit haben die Sozialwissenschaftler beschäftigt: Was geschieht „da draußen"? Wie kann man die Umwälzungen erklären und verstehen? Gibt es „Muster" der Entwicklung oder „Gesetzlichkeiten"? Analysen und Spekulationen lösten nicht nur Differenzen über politische Haltungen, sondern auch über theoretische Paradigmen aus.

1 Rekonstruktion: die Dynamik des modernen Kapitalismus

Werner Sombart gibt seinem Hauptwerk einen lapidaren Titel: *Der moderne Kapitalismus*. Damit verbindet sich ein hoher Anspruch: das gültige Werk über die Logik der neuen gesellschaftlichen Formation zu schreiben. Er holt weit aus und braucht viel Platz: In drei Bänden, die in der Neuausgabe zu sechs dicken Büchern geworden sind, beschreibt er die kapitalistische Entwicklung (Vorkapitalismus, Früh- und Hochkapitalismus sowie Spätkapitalismus) von mehr als tausend Jahren, bis zur Zeit des Ersten Weltkrieges. Zwischen die beiden ersten Auflagen des gigantischen Buches (1902 mit etwa 1.300 Seiten bzw. 1916-27 mit etwa 2.300 Seiten) schiebt Sombart noch dazugehörige Einzelstudien, die auch als Beiträge zur fortgeführten wissenschaftlichen Diskussion gelten können (Sombart 1928, 1922, 1913b, 1913a). Denn mit denselben Themen und dem Problem adäquater Methoden hat sich eine ganze Generation von Soziologen, Ökonomen und Historikern befasst. 1904/05 erschienen Max Webers Untersuchungen über den Zusammenhang von Calvinis-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_6

mus und kapitalistischer Entwicklung, und diese Grundidee sollte Sombart nicht mehr loslassen – er wollte sie weiterführen, modifizieren, ausbauen, so wie er auch die Marxsche Analyse vollenden wollte. Was er ursprünglich das „Verwertungsstreben des Kapitals" nannte, entfaltete er zu einem komplexen Geflecht von soziopsychischen Beziehungen und Zuständen, von materiellen Elementen und sozialen Trägergruppen. Es ist nicht allein Webers Rationalität oder Schumpeters Unternehmergeist, der den modernen Kapitalismus wachsen lässt, der „kapitalistische Geist" ist die komplexe Synthese von Abenteurertum, Wagemut und Erfindungsdrang mit dem Bürgergeist, mit Fleiß und Mäßigkeit, Kalkulation und Berechenbarkeit, Sparsamkeit und Vertragstreue. Er ist die treibende Kraft in einem Szenarium, das von der traditionsgeprägten vorkapitalistischen Wirtschaft zum dynamischen, internationalen, innovativen Hochkapitalismus führt. Es handelt sich jeweils um „Wirtschaftssysteme", die von einer unterschiedlichen „Wirtschaftsgesinnung", einer (privatwirtschaftlichen oder gemeinwirtschaftlichen) „Wirtschaftsordnung" und einer entsprechenden „Technik" gekennzeichnet sind. Es waren nicht die einzigen „Idealtypen", die Sombart nach Webers methodischem Vorschlag entwickelte; so etwa entwarf er Schemata der „Reichtumsakkumulation" und der „Städtebildung", der „Geldwirtschaft" und der „Naturalwirtschaft".

Sombart erweitert die Webersche Identifizierung der sozialen Gruppen, die den Kapitalismus hervorbringen. Nicht nur die Protestanten, auch die Juden waren schließlich als wirtschaftlich erfolgreiche soziale Gruppe in vielen Ländern präsent: *Die Juden und das Wirtschaftsleben* (1911). Aber die treibenden Kräfte für diese neue Dynamik musste man seines Erachtens noch weiter fassen; auf einer personellen Ebene: *Der Bourgeois* (1913), aber auch auf einer strukturellen Ebene. In seinem Buch *Luxus und Kapitalismus* (1913) nennt er den Fernhandel (mit den profitablen Luxusgütern) als wesentlichen Faktor der Globalisierung in der frühen Neuzeit und als Element des Handelskapitalismus. In seiner Studie über *Krieg und Kapitalismus* (1913) ging er den Anstößen nach, die aus einer Kriegsökonomie stammen. Viele Sozialwissenschaftler rangen darum, wie man die Ablöse einer statisch-fatalistischen Geisteshaltung der vorkapitalistischen Zeit durch eine moderne Aufbruchs-, Aktivitäts- und Fortschrittshaltung erklären sollte, also die Entstehung und das Wesen des „bürgerlichen kapitalistischen Geistes". Joseph Schumpeter begann zur gleichen Zeit, sein Augenmerk auf die spezifischen Begabungen „unternehmerischer" Menschen zu legen (Schumpeter 1993). Aber selbst wenn eine solche Beschreibung der „neuen Elite" gelang, verlagerte sich ja die Frage bloß: Wie kommt es zum Umbruch in dieser geistigen Haltung? Warum hat es vorher diese zupackende, erneuernde Mentalität nicht gegeben?

Bis heute geht diese Diskussion weiter, gerade angesichts des erreichten kapitalistischen Wohlstands in manchen Ländern: Warum haben sich manche Länder entwickelt und andere nicht? (Jones 1991; Landes 1999) Finden sich die Antriebskräfte eher in persönlicher Innovativität, in sozialen oder natürlichen Rahmenbedingungen, in politischen Zufälligkeiten, in abstrakten Makro-Kategorien? Und vor allem: Ist diese Dynamik eine anhaltende oder handelt es sich bloß um eine Übergangsphase? Max Weber war ja skeptisch hinsichtlich der Zukunftsaussichten; seines Erachtens könnte der alle Bereiche der

Gesellschaft durchdringende Rationalisierungsprozess individuelle und soziale Kreativität zum Erlahmen bringen. Wenn sie die moderne „Maschinerie" betrachten, hegen auch Schumpeter und Sombart ihre Zweifel: In einer technisierten, durchorganisierten Welt mit großen bürokratisierten Konzernen könnte der unternehmerische Geist dem Prozess der „Mechanisierung" unterliegen, also die Innovation in den Zahnrädern des Getriebes ersticken.

Während Sombart, Weber und Schumpeter allesamt fasziniert waren von der Dynamik der kapitalistischen Ordnung, befand sich (paradoxerweise) zur gleichen Zeit jene Strömung der Nationalökonomie im Aufschwung, die später als „moderne Theorie" obsiegen sollte, und zwar mit der Idee einer Mathematisierung und Modellbildung, die ganz den Geist der Methodologie des 19. Jahrhunderts atmete. Sie hatte einige überzeugende, aber vereinfachende Modelle anzubieten, die sich jedoch allesamt auf die Optimierung einer statischen Situation bezogen. Aber gerade statische Optimierung war für die Sozialwissenschaftler, die mit wachen Augen die Wirklichkeit beobachteten, nicht unbedingt ein brennendes Problem, da ihnen doch die gleichsam explosive Dynamik des Systems als viel wichtigeres Phänomen erschien.

Werner Sombart hat, neben anderen Faktoren, den für die Dynamik verantwortlichen „kapitalistischen Geist" zu analysieren versucht. Die „Inkarnationen" eines solchen kapitalistischen Geistes sind Unternehmer. Diese müssen organisatorische Leistungen vollbringen, also Menschen und Dinge in einem nützlichen Arrangement vereinen; sie müssen gute Verhandler, Unterhändler und Händler sein, also auch bei anderen Interesse erwecken und Vertrauen erwerben, und sie brauchen rechnerisch-haushälterische Kompetenzen. Sombart unterscheidet den Fachmann (im Idealfall ein Erfinder-Unternehmer), den handels- und absatzorientierten Kaufmann und den auf dem Kapitalmarkt tätigen Finanzmann. Alle sind wichtig, aber das Wesen des Unternehmerischen ist Innovation und Dynamik. Der Kapitalismus schlechthin, meint Sombart, erwächst aus jenem Geist, „der seit dem ausgehenden Mittelalter die Menschen aus den stillen, organischen gewachsenen Liebes- und Gemeinschaftsbeziehungen herausreißt und sie hinschleudert auf die Bahn ruheloser Eigensucht und Selbstbestimmung." (I S. 327) Man möge diesen Geist, wie er vorschlägt, Unendlichkeitsstreben, Machtstreben oder Unternehmungsdrang nennen. „Die Unternehmenden sind es, die sich die Welt erobern; die Schaffenden, die Lebendigen: die Nicht-Beschaulichen, Nicht-Genießenden, Nicht-Weltflüchtigen, Nicht-Weltverneinenden." (I S. 327f.)

Die neue Mentalität wird insbesondere im Kontrast zur vorkapitalistischen Gesinnung deutlich. Diese ist eine „Ausgabewirtschaft" (Sombart 1988): Wie viel man ausgibt, so viel muss man einnehmen. Das „*Bedarfsdeckungsprinzip*" bedeutet deshalb, einen für die geziemende Lebensführung ausreichenden Unterhalt zu haben. Es steht dem späteren „*Erwerbsprinzip*" gegenüber, demzufolge Geld um des Geldes willen erworben wird. Aber dieses Streben hat es auch vorher gegeben: die Abenteurer, die *merchant adventurers*, die Projektanten, alle möglichen Verrückten. Gier nach Geld und Sucht nach Reichtum ist nichts Neues, man grub nach Schätzen, trieb Alchemie, begab sich auf Raubzüge. Aber in der tauschwertorientierten Wirtschaft gelten neue Prinzipien, weil die „erforderlichen"

Einnahmen nicht mehr durch den Lebensalltag bestimmt und durch die Gemeinschaft beschränkt sind. Mit mehr Weizen kann man nichts anfangen, wenn man ihn nicht verkaufen kann. Geld aber ist flexibel, davon kann man immer mehr haben. Deshalb gilt das Prinzip der *Unendlichkeit*: Es gibt keine Grenzen mehr, niemals wird man mehr sagen können, es sei genug. Das Prinzip der *Allgegenwart*: Der Erwerbstrieb beschränkt sich nicht auf den wirtschaftlichen Bereich, sondern entwickelt die Tendenz, über alle Dimensionen des Lebens ökonomische Interessen zu propagieren. Das Prinzip der *Rücksichtslosigkeit*: Der Erwerbswert setzt sich, zuweilen mit Brutalität, über alle anderen Werte. Auch andere Kennzeichen dieser modernen Welt, die neuerdings in zeitdiagnostischen Arbeiten wieder aufgegriffen werden, finden sich in Sombarts Werk: etwa der Drang nach Beschleunigung des Lebenstempos, der selbst in die alltägliche Lebensführung vordringt – rascher gehen und reisen, rascher produzieren und konsumieren, rascher sprechen und schreiben (so etwa Borscheid 2004; Rosa 2006).

„Der Kapitalismus ist das Werk einzelner hervorragender Männer, daran kann kein Zweifel sein." (I S. 836) Während Max Weber die selbstdisziplinierende, rationale, puritanische Komponente und Joseph Schumpeter die innovierende, kreative, entrepreuneriale Komponente betont, versucht Werner Sombart die Synthese. Er arbeitet die widersprüchliche (und gerade durch ihre Widersprüchlichkeit erfolgreiche) Natur einer kapitalistischen Mentalität heraus. Es braucht gleichermaßen *Unternehmernatur* und *Bürgernatur.* Sombart hat dafür eine Metapher: Der Unternehmungsgeist ist in dem bunten Gewebe des kapitalistischen Geistes die seidene Kette, der Bürgergeist bildet den baumwollenen Schussfaden. Der Erstere will erobern, ist unternehmungs- und abenteuerlustig; der Letztere will ordnen: Fleiß, Mäßigkeit, Sparsamkeit. „Die aus Unternehmungsgeist und Bürgergeist zu einem einheitlichen Ganzen verwobene Seelenstimmung nennen wir dann den kapitalistischen Geist. Er hat den Kapitalismus geschaffen." (I S. 329) Sombart ist freilich der alte Bourgeoistypus sympathischer als der moderne; der Letztere hat sich von den früheren Tugenden weitgehend befreit, alles wird zur Grenze des Menschenmöglichen gesteigert, Ellenbogenfreiheit wird gefordert, Skrupellosigkeit greift um sich.

Wo kommen die unternehmerischen Typen her? Sombart ist nicht, wie Max Weber, nur auf die Protestanten festgelegt. Der Anteil bestimmter Personengruppen an den unternehmerischen Individuen ist besonders groß: Da sind die *Ketzer*, also die nicht zur Staatskirche Gehörigen; die *Fremden*, die Eingewanderten; und die *Juden*. Es sind die Außenseiter der Gesellschaft, die Emporkömmlinge. Denn sie mussten tatkräftig und willensstark sein, um zu überleben. Schon die Unterdrückung im Heimatland war ein Selektionsprozess, die Auswanderung erst recht; alte Lebensgewohnheiten wurden unterbrochen, Neues gerät in den Blick; der Ausgewanderte hat seine Vergangenheit abgebrochen, die Gegenwart ist oft unbehaglich, er lebt nur für die Zukunft; und soziale Verpflichtungen, Rücksichtnahmen und Einbindungen gab es für die Fremden wenige, da sie ja fremd waren. (I Kap. 61) Aber auch weise Fürsten waren den wirtschaftlichen Tätigkeiten aufgeschlossen, unter den adeligen Grundherren fanden sich unternehmerische Typen, doch war natürlich der urbane Geist der Bürger ein entscheidender Faktor. Unternehmerische Menschen zeichnen sich aus durch Lebenskraft und Lebensenergie, durch Tatenlust und Tatkraft, durch Urteils-

fähigkeit und Intelligenz; doch mit einer verfeinerten kulturellen Sensibilität und Bildung können sie nach Sombarts Meinung nicht aufwarten. Schumpeter wird ihm sekundieren: Es seien eher die robusten, starkknochigen Typen. Aber durch die (vielleicht sogar zufällige) Koinzidenz bestimmter technischer, intellektueller, politischer und struktureller Entwicklungen wird es profitabler, Geschäfte zu betreiben statt Eroberungen zu machen.

Sombart ist, so wie schon Karl Marx, von den Kräften und Errungenschaften des Kapitalismus beeindruckt, aber beide machen sich keine Illusionen über gewisse Begleiterscheinungen der Wirtschaftsordnung. Sombart stellt ganz nüchtern fest, dass der Kapitalismus eine Menge Lärm mache, aber wenig kulturellen Fortschritt mit sich bringe. Trotz seiner „Verherrlichung" dieses Systems (wie ihm dies einige Zeitgenossen zugeschrieben haben; vgl. Schmoller 1903 oder Below 1903) apostrophiert er die Zeit nach dem Ersten Weltkrieg als Epoche des „Spätkapitalismus". Der entfesselte Riese renne sich müde, der Kapitalismus sei eine einmalige Erscheinung, ein „historisches Individuum" (III, XIII) – und diese Erscheinung neige sich ihrem Ende zu. So wie Max Weber das stählerne Gehäuse der allumfassenden Rationalisierung heraufdämmern sieht, so glaubt auch Sombart, dass sich gerade die Leistungsfähigkeit des Kapitalismus zunehmend gegen ihn selbst wendet (III S. 1016): Ein voll rationalisierter Geist sei kein kapitalistischer Geist mehr. Das scheint in diesen Tagen offensichtlich *Common sense* der Sozialwissenschaftler gewesen zu sein, auch wenn wir mittlerweile insofern eines Besseren belehrt sind, als sich die Selbstgefährdung des Kapitalismus wohl nicht aus seiner „Rationalisierung" ergibt. Arthur Salz hat in einer Besprechung des Buches denn auch vermerkt, dass Sombart dem Kapitalismus (und damit den Unternehmern) eine „grandiose Leichenrede" gehalten habe (Salz 1928). Die Grabrede war wohl voreilig.

2 Theoretischer Kontext: Brücke im Methodenstreit

Wir befinden uns in der Zeit des Methodenstreits. Gustav Schmoller und die „historische Schule" haben die detaillierte Untersuchung von Einzelfällen, aus denen sich – vielleicht in ferner Zukunft – allgemeinere Einsichten würden ableiten lassen, verteidigt: Man müsse noch auf geraume Zeit in den Archiven arbeiten und empirisch-historische Kleinarbeit leisten. Das sahen natürlich die marxistischen Theoretiker ganz anders, denn sie vertrauten auf die großen Schemata ihrer historischen Gesetzmäßigkeiten. Als erfolgsträchtiger sollten sich aber jene Ansätze zu einer modernen Ökonomie erweisen, die auf Carl Menger zurückgehen und später in der Wiener Schule weiterentwickelt werden sollten. Die allgemeine methodologische Auseinandersetzung um das Betreiben der Sozialwissenschaft drehte sich um nomothetische und idiographische Ansätze (also die Entgegensetzung von „Gesetzmäßigkeiten" auf der einen und die Einzelfallanalyse auf der anderen Seite), das Problem von Erklären und Verstehen, um individualistische und holistische Paradigmen, um Mathematik und Hermeneutik – und natürlich um die Einschätzung der Werturteilsfreiheit.

Werner Sombart hat später in seinem Buch über *Die drei Nationalökonomien* die „richtende" (metaphysische), die „ordnende" (durch naturwissenschaftliche Methoden geprägte) und die „verstehende" Nationalökonomie unterschieden, und der Mode*rne Kapitalismus* gehört natürlich zur letzteren (Sombart 1930). Die naturwissenschaftliche Methode schien ihm für den weiten Bereich der Geistes- und Sozialwissenschaften nicht anwendbar, aber er unternahm mit dem in Betracht stehenden Buch auch den Versuch, über die geschichtlichen Einzelstudien hinauszugelangen, in Richtung auf eine systematische oder theoretische Erfassung zeitlos gültiger Phänomene. Auch die „Historiker" sollten dadurch zufriedengestellt werden, dass eine Überfülle an Material verwendet wurde. Aber Sombart will (in idealtypischer Weise) systematisieren und vergleichen. (1) In den Dimensionen des Geistigen: Bedarfsdeckung und Erwerbsprinzip; traditionales und rationales Handeln; Solidarismus versus Individualismus. (2) In den Dimensionen des Organisatorischen: gebundene und freie Ordnungen; Privat- und Gemeinwirtschaft; Grad der Spezialisierung; Bedarfsdeckung versus Verkehrswirtschaft. (3) In den Dimensionen der Technik: empirisches oder wissenschaftliches Wissen; stationäre und revolutionäre Technik; organische und nichtorganische Techniken. Aus solchen Elementen ergeben sich „Systemtypen": von urwüchsigen Geschlechtsverbänden bis zum modernen Kapitalismus. Geschichte ist eben nicht eine kontinuierliche Entwicklung hin zu mehr Know-how und mehr Markt, es sind auf dem Wege unterschiedliche Systeme identifizierbar und beschreibbar.

Die Kategorie von Wirtschaftsstil, Wirtschaftsgesinnung, Wirtschaftsstufe und Wirtschaftskultur (mit denen sich schon Karl Bücher und Schmoller beschäftigt hatten) ist nach Sombart von Arthur Spiethoff und Alfred Müller-Armack aufgegriffen worden (Spiethoff 1955; Müller-Armack 1944), dann auch von anderen Autoren (z.B. Schefold 1994) – aber im Zuge einer Enthistorisierung und Entgesellschaftlichung der Wirtschaftstheorie (und damit ihrer Entwicklungslosigkeit und Wirklichkeitsferne) sind solche Perspektiven an die Peripherie der Wirtschaftsbetrachtung geraten; allenfalls in verschiedenen Schulen der heterodoxen Ökonomie und einer neuerdings sich wiederbelebenden Wirtschaftssoziologie haben sie ihre Fortsetzung gefunden. Auch die Analysen der Transformation eines entfalteten Industrie- in einen Finanzkapitalismus (Windolf 2005) kann man unter diese Kategorien fassen. Da wäre Sombarts Frage aktuell: Gibt es eine neue „Logik" hinter den Erscheinungen, und wodurch unterscheidet sie sich von jener des „früheren" Systems, etwa dem Industriekapitalismus?

3 Diskussion und Kritik: zwischen allen Sesseln

Während die Frage nach der Dynamik des Kapitalismus alle Sozialwissenschaftler der Epoche beschäftigte, gab es nicht nur keine Einigkeit bei den Antworten, sondern auch keine Einigkeit über die Methode, mit der man die Phänomene analysieren sollte, und ebenso unterschiedlich waren die Auffassungen über die zu verwendenden Theorien (vgl. den aufschlussreichen Band Vom Brocke 1987). Werner Sombart setzte sich mit seinem *Modernen Kapitalismus* zwischen alle Sessel. Die einen warfen ihm seine Anhänglichkeit

an marxistische Lehren vor (obwohl ja viele Sozialwissenschaftler dieser Jahre von der grundlegenden Marxschen Perspektive beeindruckt oder beeinflusst waren), die anderen mahnten eine stringentere sozial- und wirtschaftsgeschichtliche Herleitung jener kapitalistischen „Seelenstimmungen" ein, die nach Sombarts Auffassung so entscheidend für die Entwicklung des modernen Wirtschaftslebens waren.

Der im deutschsprachigen Raum wogende Streit zwischen den Theoretikern und Historikern, zwischen den Repräsentanten einer (erst ansatzweise vorhandenen) theoretischen Ökonomie und den Repräsentanten einer historischen (zuweilen geradezu theoriefeindlichen) Schule schlug sich auch in der Diskussion um Sombarts Buch nieder. Die einen beklagten, dass er seine Quellen in die durch die theoretischen Modelle vorgefassten Meinungen zwänge (Below 1903), die anderen wieder sahen sich von der Fülle einzelner Daten und Informationen erdrückt, deren Anhäufung den Weg zu einer stringenten Theorie eher verstelle (Hilferding 1903; Dopsch 1919; Parsons 1928; Schumpeter 1927; Schmoller 1903). Tatsächlich hat Sombart einen Kompromiss versucht: einerseits ein theoretischer Rahmen, andererseits eine Auffüllung dieses Rahmens mit allen historischen Materialien, deren er habhaft werden konnte – deshalb auch die Überlänge des Buches. Den Vertretern der Wirtschaftsgeschichte war er zu „theoretisch", denn es ließen sich zu seinen generalisierenden Aussagen immer wieder Gegenbeispiele finden; anderen wieder war er zu „geschichtlich", und sie warfen ihm vor, dass er nur verallgemeinernde Beobachtungen anbiete, aber zu keinen Entwicklungslogiken oder Entwicklungsgesetzen vorstoße.

Aber auch der Kern seiner Theorie der kapitalistischen Dynamik wurde ambivalent beurteilt. Auf der einen Seite wurde ihm vorgeworfen, er habe so viele Faktoren, die in diesem Prozess irgendeine Rolle gespielt hatten (Luxus, Krieg, Demographie, Religion, Grundrentenentwicklung und anderes) angehäuft, dass die Besonderheit der kapitalistischen Dynamik nicht mehr zum Vorschein komme (Suranyi-Unger 1928; Adler 1903; Hilferding 1903); und zur selben Zeit mahnten andere die Behandlung zusätzlicher Faktoren ein, wie etwa jene von Staat und Politik, weil diese ihnen in der Sombartschen Darstellung unterbelichtet erschienen (Hintze 1964a, 1964b).

Im *Modernen Kapitalismus* und in den Beiträgen über dieses Buch spiegeln sich die großen sozialwissenschaftlichen Debatten, die vor hundert Jahren geführt wurden. In der Folge hat man die großangelegten Fragestellungen in den Hintergrund treten lassen: Die Ökonomen haben sich in den letzten Jahrzehnten auf die Mathematik beschränkt, die Soziologen haben sich mit dem Wirtschaftsleben nur noch vermittels sehr spezifischer Fragestellungen befasst. Es ist nicht zuletzt die große Weltwirtschaftskrise am Beginn des 21. Jahrhunderts, die neuerlich die Frage nach den Eigentümlichkeiten einer marktwirtschaftlichen Dynamik wachgerufen hat; ergänzt durch neue „Schwellen" der Entwicklung: hin zu einer globalisierten Wirtschaft, zu einer digitalen Ökonomie, zu einem Finanzkapitalismus, zu einem sich abzeichnenden geoökonomischen Neuarrangement. Ganz so wie Werner Sombart und seine Zeitgenossen stehen wir vor einer nicht ganz durchschaubaren Dynamik und suchen nach Anhaltspunkten, wie denn dieses System funktioniert und wohin es sich entwickeln könnte.

Sombart verstand sich wohl als sozialer Reformer, aber ohne revolutionäre Ambitionen. Er hatte zunächst Sympathien mit der sozialistischen Bewegung, später kam allerdings auch seine bittere Enttäuschung mit dem Bolschewismus zum Ausdruck. Sombart bewunderte sowohl Lassalle als auch Bismarck, keine ganz selbstverständliche Kombination. Vor dem Zweiten Weltkrieg gingen keine „deutschen" Studenten mehr zu seinen Vorlesungen, nach dem Zweiten Weltkrieg war sein Buch *Was ist Sozialismus?* in der sowjetischen Besatzungszone verboten (Sombart 1935). Sombart war beiden totalitären Regimen unwillkommen, ebenso wurde er im Laufe der Zeit beschuldigt, beide unterstützt zu haben. Einige wenig rühmliche Äußerungen sind aus dem beginnenden Dritten Reich überliefert, aber sehr rasch war er auf Distanz. Sombart brachte sozialistische Ideen ebenso zum Ausdruck wie engstirnigen Nationalismus. Es gibt empathische und bewegende Äußerungen über das Elend der Arbeiterklasse, ebenso wie Klagen über den Verlust des Patriotismus, die Erosion der Familie und den Niedergang der Religion. Werner Sombart ist in der gegenwärtigen Wirtschaftssoziologie als eine klassische Bezugsgröße präsent, hat aber für die praktische wissenschaftliche Arbeit wenig Bedeutung und wird wohl wenig gelesen. Wer allerdings über den „Geist des Kapitalismus", einen Begriff, der von Sombart und nicht von Weber stammt, oder über die kulturelle Formierung von „Wirtschaftsstilen" schreibt, von Fernand Braudel bis Luc Boltanski und Eve Chiapello, von Bertram Schefold bis Herbert Matis, wirft auch zumindest einen Blick in die Bücher Sombarts (Braudel 1985/86; Boltanski und Chiapello 2003; Schefold 1994; Bachinger und Matis 2009).

Literatur

Adler, M. 1903. Sombarts „historische Sozialtheorie". In: *Die Neue Zeit 21*, S. 485–491 u. S. 550–560.

Bachinger, K., Matis, H. 2009. *Entwicklungsdimensionen des Kapitalismus. Klassische sozioökonomische Konzeptionen und Analysen*. Wien: Böhlau.

Below, G. v. 1903. Die Entstehung des modernen Kapitalismus. In: *Historische Zeitschrift 91*, S. 432–485.

Boltanski, L., Chiapello, È. 2003. *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.

Borscheid, P. 2004. *Das Tempo-Virus. Eine Kulturgeschichte der Beschleunigung*. Frankfurt/M.: Campus.

Braudel, F. 1985/86. *Sozialgeschichte des 15.-18. Jahrhunderts*. 3 Bde. München: Kindler.

Dopsch, A. 1919. Werner Sombart, Der moderne Kapitalismus. In: *Archiv für die Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung 8*, S. 330–382.

Hilferding, R. 1903. Werner Sombart. Der moderne Kapitalismus. In: *Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung 12*, S. 446–453.

Hintze, O. 1964a. Max Webers Religionssoziologie. In: Hintze, O., Oestreich, G. (Hrsg.), *Soziologie und Geschichte. Gesammelte Abhandlungen zur Soziologie, Politik und Theorie der Geschichte*, 2., erw. Aufl., S. 126–134. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Hintze, O. 1964b. Wirtschaft und Politik im Zeitalter des modernen Kapitalismus. In: Otto Hintze, O., Oestreich, G. (Hrsg.), *Soziologie und Geschichte. Gesammelte Abhandlungen zur Soziologie, Politik und Theorie der Geschichte*, 2., erw. Aufl., S. 427–452. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Jones, E. L. 1991. *Das Wunder Europa. Umwelt, Wirtschaft und Geopolitik in der Geschichte Europas und Asiens*. Tübingen: Mohr.

Landes, D. S. 1999. *Wohlstand und Armut der Nationen. Warum die einen reich und die anderen arm sind*. 2. Aufl. Berlin: Siedler.

Müller-Armack, A. 1944. *Genealogie der Wirtschaftsstile. Die geistesgeschichtlichen Ursprünge der Staats- und Wirtschaftsformen bis zum Ausgang des 18. Jahrhunderts*. 3. Aufl. Stuttgart: Kohlhammer.

Parsons, T. 1928. „Capitalism" in Recent German Literature. Sombart and Weber. In: *Journal of Political Economy 36*, S. 641–661.

Rosa, H. 2006. *Beschleunigung. Die Veränderung der Zeitstrukturen in der Moderne*. 1. Aufl., 3. [Dr.]. Frankfurt/M.,: Suhrkamp.

Salz, A. 1928. Anmerkungen zu Werner Sombarts „Hochkapitalismus". In: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 85*, S. 21–53 u. S. 256–272.

Schefold, B. 1994. *Wirtschaftsstile*. Frankfurt/M.: Fischer-Taschenbuch-Verlag.

Schmoller, G. 1903. Werner Sombart. Der moderne Kapitalismus. In: *Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche 27*, S. 291–300.

Schumpeter, J. 1927. Sombarts Dritter Band. In: *Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reiche 51*, S. 349–369.

Schumpeter, J. A. 1993. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und Konjunkturzyklus*. (erstmals Leipzig 1912). 8. Aufl., unveränd. Nachdr. der 4. Aufl. 1934; Nachdruck der 1. Aufl. Berlin 2006. Berlin: Duncker & Humblot.

Sombart, W. 1913a. *Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*. München: Duncker und Humblot.

Sombart, W. 1913b. *Krieg und Kapitalismus*. München: Duncker & Humblot.

Sombart, W. 1922. *Luxus und Kapitalismus*. (erstmals 1913). 2. Aufl. München u.a: Duncker & Humblot.

Sombart, W. 1928. *Die Juden und das Wirtschaftsleben*. (erstmals Leipzig 1913). München u.a.: Duncker & Humblot.

Sombart, W. 1930. *Die drei Nationalökonomien. Geschichte und System der Lehre von der Wirtschaft*. München u.a: Duncker & Humblot.

Sombart, W. 1935. *Was ist Sozialismus?* Durchges. u. durch Zusätze erw. Abdruck. Berlin-Charlottenburg: Buchholz & Weißwange.

Sombart, W. 1988. *Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des modernen Wirtschaftsmenschen*. (erstmals 1913). Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.

Spiethoff, A. 1955. *Die wirtschaftlichen Wechsellagen*. Tübingen/Zürich: Mohr; Zürich Polygraphischer Verlag.

Suranyi-Unger, T. 1928. Die Wirtschaftstheorie bei Sombart. In: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 12*8, S. 161–180.

Vom Brocke, B. (Hrsg.). 1987. *Sombarts „Moderner Kapitalismus". Materialien zur Kritik und Rezeption*. München: dtv.

Windolf, P. (Hrsg.). 2005. *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderhefte 45).

Max Webers Sozialökonomik

1. Die Programmatik

Hans-Peter Müller

Max Weber gilt heute als der größte Soziologe, aber von Haus aus war er gelernter Jurist, trat zunächst mit rechtshistorischen Studien hervor, um dann Zeit seines Lebens nationalökonomische Lehrstühle zu bekleiden. Erst mit seinem letzten Ruf nach München ließ er die Denomination „Gesellschaftswissenschaft" in seine Lehrstuhlbezeichnung aufnehmen, womit er auch nach außen hin bekundete, Soziologe geworden zu sein. Wer oder was ist bzw. war denn nun Max Weber? Ein Ökonom? Aber sein Name fehlt in den „Klassikern der Ökonomie" (Kurz 2009) und Schumpeter (1954, S. 819), der ihn kannte, aber sich bei ihrer einzigen persönlichen Begegnung in einem Wiener Caféhaus sofort zerstritt, beschied kurzerhand, dass er überhaupt kein Ökonom gewesen sei. Ein Historiker (Kocka 1986), der maßgeblich die Wirtschafts- und Sozialgeschichtsschreibung (Torp 2006) geprägt hat? Ein Soziologe (Bendix 1964; Parsons 1968; Habermas 1981; Schluchter 1979) oder ein sozialphilosophisch ausgerichteter Politikwissenschaftler alter Schule (Jaspers 1988; Hennis 1987), der als „Makroanthropos unserer Welt" die entscheidenden Fragen zur Existenzweise und Lebensführung des modernen Menschen aufgeworfen hat?

Angesichts seiner „Klassizität" eröffnet Webers Werk natürlich multiple Anschlussmöglichkeiten. Einer neueren Lesart zufolge ist Weber *der* Klassiker der Wirtschaftssoziologie (Swedberg 1998; Maurer 2010) und diese Interpretation klingt auf Anhieb recht überzeugend. Max Weber entwickelt eine eigensinnige und einzigartige Spielart der *Sozialökonomik*, die auf das Verhältnis von *Wirtschaft und Gesellschaft* (Weber 1972a [1921/1922]) gerichtet ist. „Sozialökonomisch" meint nicht die Wesensart einer Erscheinung, sondern zielt auf ein bestimmtes Erkenntnisinteresse. Ein solch perspektivisches Erkenntnisinteresse ist es, das die Methodologie seiner Sozialökonomie informiert und inspiriert. „Nicht die ‚*sachlichen*' Zusammenhänge der ‚*Dinge*', sondern die ‚*gedanklichen*'

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_7

Zusammenhänge der *Probleme* liegen den Arbeitsgebieten der Wissenschaften zugrunde: wo mit neuer Methode einem neuen Problem nachgegangen wird und dadurch Wahrheiten entdeckt werden, welche neue bedeutsame Gesichtspunkte eröffnen, da entsteht eine neue ‚Wissenschaft'." (Weber 1973 [1922], S. 166) Weber geht es vor allem um eine klar geschnittene Problemstellung und die mit ihr verbundene analytische Forschungsprogrammatik, *hier*: die Sozialökonomie des modernen okzidentalen Kapitalismus. Was meint dann die „Sozialökonomik" eines Phänomens? Weber (1973 [1922], S. 161) gibt eine allgemeine, recht weit gespannte Definition: „Daß unsere physische Existenz ebenso wie die Befriedigung unserer idealsten Bedürfnisse überall auf die quantitative Begrenztheit und qualitative Unzulänglichkeit der dafür benötigten äußeren Mittel stößt, daß es zu ihrer Befriedigung der planvollen Vergesellschaftung mit Menschen bedarf, das ist, möglichst unpräzis ausgedrückt, der grundlegende Tatbestand, an denen sich alle jene Erscheinungen knüpfen, die wir im weitesten Sinne als ‚sozial-ökonomische' bezeichnen." Bedürfnisse und ihre Befriedigung, Mittel und ihre Knappheit, Vergesellschaftung und ihre planvolle Gestaltung umschreiben den Kriterienset, der ihn die Untersuchung eines Phänomens (und *nicht* das Phänomen selbst) als „sozialökonomisch" bezeichnen lässt.

Dieser sozial-ökonomische Ansatz hat viel mit dem *Kapitalismus* zu tun, der „schicksalsvollsten Macht des modernen Lebens" (Weber 1972b [1920], S. 4). Als Max Weber mit Edgar Jaffé und Werner Sombart im Jahre 1904 das *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* übernahm, drückten sie dieses sozialökonomische Erkenntnisinteresse bereits in der Ausrichtung ihrer Zeitschrift aus, die zum bedeutendsten wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Journal des Wilhelminischen Kaiserreiches aufsteigen sollte. „Unsere Zeitschrift wird heute die historische und theoretische Erkenntnis der *allgemeinen Kulturbedeutung der kapitalistischen Entwicklung* als dasjenige wissenschaftliche Problem ansehen müssen, in dessen Dienst sie steht." (Weber et al. 2002, S. 74) Diese sozioökonomische Dimension des sozialen Lebens heißt nun nicht, dass die moderne Gesellschaft durch und durch ausschließlich ökonomisch verstanden werden könnte. Weber, der das Werk von Karl Marx gut kannte und sich immer wieder mit dessen *Kritik der Politischen Ökonomie* auseinandergesetzt hat, grenzt sich scharf von allen Spielarten eines solchen „Ökonomismus" ab. Die ökonomische Basis bestimmt nicht einseitig den gesamten gesellschaftlichen Überbau: Wirtschaft ist nicht gleich Gesellschaft. „Die sogenannte ‚materialistische Geschichtsauffassung' in dem *alten* genial-primitiven Sinne etwa des kommunistischen Manifests beherrscht heute wohl nur noch die Köpfe von Laien und Dilettanten." (Weber 1973 [1922], S. 167) Weber (1973 [1922], S. 162ff.) unterscheidet daher drei Klassen von sozialökonomischen Erscheinungen: ökonomische, ökonomisch relevante und ökonomisch bedingte Phänomene. „Jener Komplex menschlicher Beziehungen, Normen und normbestimmter Verhältnisse, die wir ‚Staat' nennen, ist beispielsweise bezüglich der staatlichen Finanzwirtschaft eine ‚wirtschaftliche' Erscheinung; – insofern er gesetzgeberisch oder sonst auf das Wirtschaftsleben einwirkt […] ist er ‚ökonomisch relevant'; – sofern endlich sein Verhalten und seine Eigenart auch in anderen als in seinen ‚wirtschaftlichen' Beziehungen durch ökonomische Motive mitbestimmt wird, ist er ‚ökonomisch bedingt'." (Weber 1973 [1922], S. 162)

Sein *Thema,* der „Kapitalismus in seinem Gewordensein und seiner Kulturbedeutung“ (Weber 1973 [1922], S. 174), sein sozialökonomischer *Ansatz*, der auf die Verhältnisbestimmung von Wirtschaft und Gesellschaft mit den drei Klassen von ökonomischen, ökonomisch relevanten und ökonomisch bedingten Phänomenen zielt, legt ihm ein ungeheuerlich weit gespanntes *Forschungsprogramm* auf: „die wissenschaftliche Erforschung der *allgemeinen Kulturbedeutung der sozialökonomischen Struktur des menschlichen Gemeinschaftslebens* und seiner historischen Organisationsformen“ (Weber 1973 [1922], S. 165).

Angesichts dieser ehrgeizigen Forschungsprogrammatik sieht sich Weber gehalten, seinen sozialökonomischen Ansatz in einen universalgeschichtlichen Rahmen zu stellen. Tatsächlich unternimmt er den umfassenden Versuch, die gesellschaftlichen Ordnungen und Mächte in Antike, Mittelalter und Neuzeit in ihrer Konfiguration zu erfassen und ihren jeweiligen Einfluss auf die Lebensführung der Menschen abzuschätzen. In aller Regel analysiert er im Einzelnen Wirtschaft, Politik und Religion und in ihr Wechselspiel. Um solch ein Mammutprogramm wenigstens in Grundzügen umzusetzen, bedarf es einer genauen Problemstellung, klar geschnittener Begriffe, einer genuinen Methode und eines analytischen Ansatzes. Aber selbst dann wird man bestenfalls kongeniale Skizzen in universalgeschichtlicher Absicht vorlegen können, die dann die Einzelforschung programmatisch zu befruchten vermögen. Das ist ein Grund, warum uns heute Webers Werk wie ein riesiger Torso erscheint, dessen innerer Zusammenhang nur noch schwer zu verstehen ist.

Vielleicht kann man sich diese Eigenart der Soziologie Max Webers an seinem Antipoden, Karl Marx, klarmachen. Marx hat der Soziologie die Trias von Gesellschaftstheorie, -analyse und -kritik als Hauptaufgabe ins Stammbuch geschrieben und dieses Forschungsprogramm wenigstens skizzenhaft auszufüllen versucht. Da der Kapitalismus die bürgerliche Gesellschaftsformation charakterisiert, diese Wirtschaftsform als Basis die Gesellschaft als Überbau bestimmt, kann Marx mit diesem theoretischen Ansatz die Gesetzmäßigkeiten der kapitalistischen Produktionsweise im *Kapital* herausarbeiten. Seine Analyse, die die chronische Krisenhaftigkeit des Kapitalismus feststellt, nutzt Marx als Diagnose zur Systemkritik, die schon auf die Therapie, den Sozialismus bzw. Kommunismus als neue, überlegene Gesellschaftsformation, verweist.

Max Weber, der „bürgerliche Marx“ (Albert Salomon), verfolgt keine Gesellschaftstheorie, sondern bestenfalls eine Gesellschaftsgeschichte der westlichen Modernisierung. In seiner „Vorbemerkung“ zu den *Gesammelten Aufsätzen zur Religionssoziologie* entwickelt er eine Skizze seines Forschungsprogramms. Die zentrale Fragestellung nach der Genealogie des Kapitalismus lautet, „welche Verkettung von Umständen“ dafür gesorgt hat, „daß gerade auf dem Boden des Okzidents, und nur hier, Kulturerscheinungen auftraten, welche doch – wie wenigstens wir uns gern vorstellen – in einer Entwicklungsrichtung von universeller Bedeutung und Gültigkeit lagen?“ (Weber 1972b [1920], S. 1) Denn nur hier, so Weber, haben sich ein rationaler Kapitalismus, eine rationale Wissenschaft, eine rationale Kunst, ein rationales Recht, ein rationaler Staat, eine rationale Bürokratie und professionell geschultes Fachbeamtentum sowie rationale Lohnarbeit entwickelt. Es sind diese institutionelle Konstellation und ihr Zusammenspiel gewesen, die den unwahr-

scheinlichen und unvorhergesehenen Aufstieg Europas zur Weltmacht möglich gemacht haben.

Vor dem Hintergrund dieser eigenartigen und einzigartigen Konstellation stellt sich Weber „das zentrale Problem" einer „Universalgeschichte der Kultur". Es geht nicht einfach darum, die wechselnden Formen des Kapitalismus oder die verschiedenen Figuren des Abenteuerkapitalisten in der Geschichte zu untersuchen. „Sondern vielmehr die Entstehung des *bürgerlichen Betriebskapitalismus* mit seiner rationalen Organisation der *freien Arbeit*." (Weber 1972b [1920], S. 10) Hinter dieser Fragestellung verbirgt sich freilich die viel weiterreichende Problematik des spezifischen „Rationalismus der okzidentalen Kultur" (Weber 1972b [1920], S. 258), mit der Weber seinen universalgeschichtlichen Rahmen charakterisiert. Rationalisierung ist in seinen Augen der Mechanismus, der die Entwicklung in den verschiedenen institutionellen Bereichen von Wirtschaft, Politik und Religion, aber auch von Wissenschaft und Technik, Recht und Verwaltung, Kunst und Musik antreibt. Allerdings ist Rationalisierung ein mehrdeutiger Begriff, denn die Rationalisierung der Wirtschaft, etwa in Gestalt von Spar- und Effizienzprogrammen, bedeutet etwas anderes als die Rationalisierung einer Religion, die sich in der Systematisierung ihres Dogmas und dessen Auslegungspraxis in einer eigens dafür geschaffenen Theologie niederschlägt. Hier wie dort ist Rationalisierung *formal* die Triebkraft der Entwicklung, aber die damit in Gang gesetzte Dynamik bedeutet in den institutionellen Bereichen inhaltlich jeweils etwas *substantiell* gänzlich Verschiedenes. „Es kommt also zunächst wieder darauf an, die besondere *Eigenart* des okzidentalen und, innerhalb dieses, des modernen okzidentalen Rationalismus zu erkennen und in ihrer Entstehung zu erklären". (Weber 1972b [1920], S. 12)

Hier wie dort, im Falle des Kapitalismus wie im Falle des Rationalismus bzw. der Rationalisierung, verzichtet Weber jedoch auf die Ausarbeitung einer Theorie, geschweige denn einer Gesellschaftstheorie. Er hält dies weder für möglich noch für nötig, begnügt sich stattdessen mit Begriffen und ihrer Anwendung in seinen problemzentrierten Analysen. Sein sozialökonomischer Ansatz demonstriert damit ein eigenwilliges Verhältnis von Wirtschaftstheorie, Wirtschaftssoziologie und Wirtschaftsgeschichte. Theorie bei Weber, so es sie überhaupt gibt, heißt Begriffstheorie und nicht Modellbildung wie in den positivistischen Natur- und Sozialwissenschaften. Sie zielt auf eine Begriffssystematik, aber nicht auf ein theoretisches System. Webers Wirtschaftssoziologie besteht daher vor allem aus einer langen Kette von Begriffen und ihren Definitionen, welche die institutionelle Infrastruktur einer Wirtschaft, vor allem aber der modernen Wirtschaft umfassen. Der Hauptakzent liegt in der Tat auf wirtschafts- und sozialgeschichtlichen Analysen, mit denen er die Genealogie des Kapitalismus facettenreich untersucht.

Im Folgenden soll sein sozialökonomischer Ansatz über drei seiner zentralen Studien paradigmatisch entfaltet werden: 1. Seiner Wirtschaftssoziologie, wie er sie in seinem Hauptwerk *Wirtschaft und Gesellschaft* als Begriffstableau entfaltet hat; 2. Seiner berühmtesten Studie zum Verhältnis von Wirtschaft und Religion, der *Protestantischen Ethik*; 3. Seiner *Wirtschaftsgeschichte*, die als systematisch zusammenfassende Sichtweise der Entstehung der modernen Welt des Kapitalismus gelten darf.

Literatur

Bendix, R. 1964. *Max Weber. Das Werk. Darstellung, Analyse, Ergebnisse*. München: Piper.
Habermas, J. 1981. *Theorie des kommunikativen Handelns*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Hennis, W. 1987. *Max Webers Fragestellung. Studien zur Biographie des Werks*. Tübingen: Mohr Siebeck.
Jaspers, K. 1988. *Max Weber. Gesammelte Schriften*. München: Piper.
Kocka, J. 1986. *Max Weber, der Historiker*. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
Kurz, H. (Hrsg.). 2009. *Klassiker des ökonomischen Denkens, Band 1. Von Adam Smith bis Alfred Marshall*. München: C.H. Beck.
Maurer, A. 2010. *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber. Gesellschaftstheoretische Perspektiven und Analysen der Wirtschaft*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
Parsons, T. 1968. *The Structure of Social Action*. New York: Free Press.
Schluchter, W. 1979. *Die Entwicklung des okzidentalen Rationalismus. Eine Analyse von Max Webers Gesellschaftsgeschichte*. Tübingen: Mohr Siebeck.
Schumpeter, J. 1954. *History of economic analysis*. London: Allen & Unwin.
Swedberg, R. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
Torp, C. 2006. Max Weber. In: Raphael, L. (Hrsg.), *Klassiker der Geschichtswissenschaft, Band 1. Von Edward Gibbon bis Marc Bloch*, S. 142–171. München: C. H. Beck.
Weber, M. [1921/1922] 1972a. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr Siebeck.
Weber, M. [1920] 1972b. *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Band 1*. Tübingen: Mohr Siebeck.
Weber, M. [1922] 1973. *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Mohr Siebeck.
Weber, M. et al. 2002. Geleitwort [zur Übernahme der Herausgeberschaft des „Archivs für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik"] (1904). In: Kaesler, D. (Hrsg.), *Max Weber, Schriften 1894-1922*, S. 69–76. Stuttgart: Kröner.

Max Webers Sozialökonomik

2. Wirtschaft und Gesellschaft: Soziologische Grundkategorien des Wirtschaftens

Hans-Peter Müller

Weber, Max. 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. Tübingen: Mohr Siebeck (5., revidierte Aufl., besorgt von Johannes Winckelmann). (1. Aufl. 1921: Lieferung 1 und Lieferung 2, hrsg. von Marianne Weber; 1922: Lieferungen 3 und 4 hrsg. von Marianne Weber).

Weber, Max. 1968. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*, 3 volumes, New York: Bedminster Press (edited by Guenther Roth and Claus Wittich). (1978: 2 volumes: Berkeley/Los Angeles: University of California Press).

Weber, Max. 1971. *Économie et société,* Paris: Plon (traduction du tome 1 par Julien Freund). (1995: Paris: Pocket. Sous-titre: *Les Catégories de la sociologie*).

1 Die Vorgeschichte eines Klassikers

Im Jahre 1909 übernahm Max Weber auf Anregung seines Verlegers Paul Siebeck die Herausgabe eines neuen *Handbuch der Politischen Ökonomie*. Mit dieser nervenaufreibenden Herausgebertätigkeit begann auch die Arbeit an seinem berühmten Hauptwerk *Wirtschaft und Gesellschaft*, die sich bis zu seinem Tod im Jahre 1920 hinziehen sollte. Weber konnte die erste Lieferung noch in Druck geben, die jetzt als *Wirtschaft und Gesellschaft. Soziologie unvollendet 1919-1920* (Weber 2013) neu erschienen ist. Die von Marianne Weber begründete und von Johannes Winckelmann fortgesetzte Praxis, die von Weber selbst nicht mehr zum Druck fertiggestellten Manuskripte als Teil II von *Wirtschaft und Gesellschaft* (Weber 1972) diesem Band beizugeben, wird damit beendet. Stattdessen sind diese Schriften unter dem Arbeitstitel „Die Wirtschaft und die gesellschaftlichen Ordnungen und Mächte. Nachlaß" in sechs Einzelbänden erschienen: „Gemeinschaften", „religiöse Gemeinschaften", „Herrschaft", „Recht" und „Die Stadt". Einer der Klassiker der Soziologie, „WuG", wie der Kurztitel lautete, existiert nicht mehr, obgleich das Werk in dieser bekannten Form immer noch nachgedruckt und weiterhin weltweit genutzt wird.

Die neue *Wirtschaft und Gesellschaft* enthält die ersten vier Kapitel seiner verstehenden Soziologie: In Kapitel I die „soziologischen Grundbegriffe", die vom Begriff des sozialen Handelns in seiner Vierertypologie von zweck-, wertrationalen, traditionellen und affektuellen Handeln über den Begriff der sozialen Beziehung, der sozialen Ordnung und des Verbandes ein Kategorienschema bereitstellen, das von der Mikro-, über die Meso- bis hin zur Makroebene einer Gesellschaft reicht; in Kapitel II die „Soziologischen Grundkategorien des Wirtschaftens", die einen abstrakten Begriffsapparat für alle universalge-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_8

schichtlich anzutreffenden Formen der Ökonomie, aber eben auch für die kapitalistische Verkehrswirtschaft der Neuzeit bereitstellt; in Kapitel III „Die Typen der Herrschaft" mit der Dreiteilung in legale, traditionale und charismatische Herrschaft als Ansatz für alle universalgeschichtlich vorfind- und kombinierbaren Formen der Macht und Autorität; in Kapitel IV die unvollständigen Ausführungen zur sozialen Ungleichheit mit dem Titel „Stände und Klassen".

Webers Wirtschaftssoziologie ist also eingebettet in eine verstehende Soziologie, die am „subjektiv gemeinten Sinn" des Handelns der Akteure ansetzt. „Mit dem Wirtschaften als Haushalten und Erwerben, dem Herrschen als Befehlen und Verwalten, aber auch mit dem Öffnen und Schließen sozialer Beziehungen, das sich in der Formation von Ständen und Klassen äußert, werden Handlungszusammenhänge bezeichnet, die auf solchem ‚besonders gearteten gemeinten Sinn' beruhen." (Borchardt et al. 2013, S. 41) Gerade die jeweilig spezifischen Sinngehalte der Handlungszusammenhänge bilden „Lebensmächte", die Weber auch als „Wertsphären und Lebensordnungen" bezeichnet. Für alle diese Bereiche gilt es präzise Begriffe zu entwickeln, die dem je spezifischen Sinn und der Typik des Handelns Rechnung tragen. Weber nennt sie Idealtypen, weil sie nach dem typischen Sinngehalt als „reine Gedankenbilder" imaginiert werden, die in dieser Reinform in der Wirklichkeit vielleicht gar nicht vorkommen. Aber gerade deshalb erweisen sich solche scharf geschnittenen Begriffe als geeigneter Maßstab zur Zurechnung empirisch beobachtbaren Handelns.

Ein Blick auf die Architektonik von *Wirtschaft und Gesellschaft* offenbart sehr rasch, dass die Wirtschaft ein gewaltiger Kosmos ist, der eine Fülle von abstrakten Begriffen und eine schier endlose Kette von Idealtypen benötigt. Auf über hundert Seiten und eingeteilt in 41 Paragraphen durchmisst Weber diesen Kosmos mit abstrakten Begriffen, wobei die Paragraphen 1–31 auf die inneren Verhältnisse der Wirtschaft und die Paragraphen 32–41 auf das Verhältnis zum Staat gerichtet sind. Weber (S. 31) selbst gibt sich bescheiden: Er wolle weder „Wirtschaftstheorie" betreiben, noch die „Dynamik" wirtschaftlichen Geschehens schildern, sondern zentrale Begriffe definieren „und gewisse allereinfachste, soziologische Beziehungen innerhalb der Wirtschaft" feststellen. Er definiert keine explizite Zielsetzung für diese extensive Begriffsübung. Dennoch wartet er mittendrin mit einem Zweck auf: „*Zweck* der Erörterung ist auch hier vor allem: Feststellung der optimalen Vorbedingungen *formaler* Rationalität der Wirtschaft und ihrer Beziehung zu *materialen* ‚Forderungen' gleichviel welcher Art." (S. 65)

An dieser Stelle lassen sich nur die wichtigsten begrifflichen Schnitte in fünf Schritten rekapitulieren: 1. Was heißt wirtschaftliches Handeln und welche Typen von Wirtschaften gibt es? 2. Was versteht Weber unter Tausch, Geld und Markt? 3. Wie fasst Weber Arbeit und Arbeitsteilung? 4. Welche Rolle spielt der Staat? 5. Was meint die Antinomie von formaler und materialer Rationalität und was sind die optimalen Vorbedingungen für die formale Rationalität der Kapitalrechnung?

2 Wirtschaftliches Handeln, wirtschaftliche Verbände und Typen der Wirtschaft

Wie in seinem ersten Kapitel „Soziologische Grundbegriffe" setzt Weber mit dem wirtschaftlichen Handeln ein, um dann wirtschaftliche Beziehungen, Ordnungen und Verbände auszuzeichnen. „‚Wirtschaftlich *orientiert*' soll ein Handeln insoweit heißen, als seinem gemeinten Sinn nach an der Fürsorge für einen Begehr nach Nutzleistungen orientiert ist. ‚Wirtschaften' soll eine *friedliche* Ausübung von Verfügungsgewalt heißen, welche *primär*, ‚rationales Wirtschaften' eine solche, welche zweckrational, also *planvoll*, wirtschaftlich orientiert ist. ‚Wirtschaft' soll ein autokephal, ‚Wirtschaftsbetrieb' ein betriebsmäßig geordnetes *kontinuierliches* Wirtschaften heißen." (S. 31)

Den spezifischen Sinn ökonomischen Handelns sieht Weber in der „Fürsorge für einen Begehr nach Nutzleistungen", wobei Nutzleistungen sachlicher Art, also Güter, und menschlicher Art, also Leistungen, sein können. Mit dieser etwas umständlichen Formel, die er in der begrifflichen Vorbemerkung seiner *Wirtschaftsgeschichte* auch kurzerhand als „Fürsorge für begehrte Nutzleistungen oder Chancen der Verfügung über solche" bezeichnet, will Weber (1923, S. 1) zweierlei erreichen: Zum einen ist die Wirtschaft nicht nur ein Mittel, sondern auch Zweck, denn praktisch bedeutet „Wirtschaft vorsorgliche Wahl grade zwischen *Zwecken*, allerdings: *orientiert* an der Knappheit der Mittel, welche für diese mehreren Zwecke verfügbar oder beschaffbar erscheinen." (2013, S. 32) Zum anderen ist Wirtschaft nicht reduzierbar auf Technik, da alle Arten von Technik in der Tat nur reine Mittel zum Zweck sind. Zudem richtet sich Weber gegen die Tendenz innerhalb der Wirtschaftstheorie, vermeintliche Grundbedürfnisse der Menschen auszumachen, die man psychologisch oder anthropologisch ableiten können soll. In Webers Augen umschreibt Wirtschaften ein so weites Feld, dass es nicht mittels einer psychologisch fundierten Bedürfnis- oder Werttheorie klassifikatorisch gefasst werden kann. Im Gegenteil: Nicht ohne Stolz verkündet Weber (S. 31): „Der viel umstrittene Begriff ‚Wert' konnte terminologisch ganz umgangen werden." Zentral für Weber ist hingegen zum einen das Kriterium der „Friedlichkeit", denn die Wirtschaft ist, anders als Herrschaft und Politik, dem „Pragma der Gewaltsamkeit" (S. 32) entgegengesetzt. Zum anderen das Kriterium der Verfügungsgewalt, denn in der Wirtschaft spielen sich unaufhörlich mittels Kampf weitgehend friedlich geregelte Prozesse der An- und Enteignung statt, die Weber als Chancen zur „Appropriation" und „Expropriation" bezeichnet.

Die „Fürsorge für einen Begehr nach Nutzleistungen" kann idealtypisch in zweierlei Weise erfolgen: Durch „Haushalt" und „Erwerb". Das „Haushalten" heißt ein Wirtschaften, das an der Deckung des eigenen Bedarfs orientiert ist, gleichgültig ob von einem Individuum, einer Familie, einem Bauern- oder Fürstenhof oder einem Staat. In dem Moment, wo eine Geldwirtschaft besteht, sind „Einkommen" und „Vermögen" die Kategorien des Haushalts. Zwar gibt es auch das Naturaleinkommen oder den Naturalbesitz. Aber erst da, wo diese Kategorien in Geld abgeschätzt werden, wird man von in Geld ausgedrückten Einkommen und Vermögen in der entwickelten Verkehrswirtschaft sprechen können. Einkommen heißt die Chance, regelmäßig über bestimmte geldwerte Arten und Quanten

von Gütern verfügen zu können. Vermögen bezeichnet geldwerten Güterbesitz zu eigenem Gebrauch oder seinerseits zur Einkommenserzielung.

Das „Erwerben" hingegen bedeutet stets die Orientierung an Gewinnchancen und zwar durch Tausch. Die organisatorische Form, die der Erwerb annimmt, ist der kontinuierliche Betrieb oder das Unternehmen, das durch Orientierung an Marktchancen Tauschgewinn zu machen versucht und durch Kapitalrechnung auf der Grundlage doppelter Buchführung regelmäßig bilanziert, ob und inwiefern der Betrieb rentabel ist.

Idealtypisch kann man Haushalt und Erwerb anhand von zwei zentralen Merkmalen als unterschiedliche Typen der Wirtschaft ausmachen. In vorwiegend traditionalen Gesellschaften ist der Haushalt eingebettet in eine Bedarfsdeckungswirtschaft, der Erwerb hingegen in eine Verkehrswirtschaft. Der Haushalt orientiert sich in seinem Wirtschaften an dem Grenznutzen, das Unternehmen hingegen an der Rentabilität. „Technisch aber", so Weber (S. 49), „sind Erwerbsbetriebsrechnung und Haushaltsrechnung ebenso grundverschieden, wie Bedarfsdeckung und Erwerb, denen sie dienen. Für die ökonomische Theorie ist der Grenz*konsument* der Lenker der Richtung der Produktion. Tatsächlich, nach der Machtlage, ist dies für die Gegenwart nur bedingt richtig, da weitgehend der ‚Unternehmer' die Bedürfnisse des Konsumenten ‚weckt' und ‚dirigiert', – wenn dieser kaufen kann."

Diese idealtypische Entgegensetzung soll aber nicht heißen, dass sich die Kategorien im faktischen Wirtschaftsleben nicht durchaus überschneiden können. „Haushalten und Erwerben sind nicht exklusive Alternativen. Der Betrieb eines ‚Konsumvereins' z.B. steht im *Dienst* (normalerweise) des Haushaltens, *ist* aber kein Haushalts-, sondern nach der *Form* seines Gebarens ein Erwerbsbetrieb ohne materialen Erwerbs*zweck*. Haushalten und Erwerben können im Handeln des einzelnen derart ineinandergreifen (und dies ist der in der Vergangenheit typische Fall), daß nur der Schlußakt (Absatz hier, Verzehr dort) den Ausschlag für den Sinn des Vorgangs gibt […]." (S. 47)

Neben der Distinktion von Bedarfsdeckungs- und Erwerbswirtschaft trifft Weber eine weitere wichtige Unterscheidung, nämlich die zwischen Natural- und Geldwirtschaft. Obgleich die Naturalwirtschaft auf die Ursprünge der Ökonomie zurückverweist und wir mit der Geldwirtschaft moderne rationale Verhältnisse assoziieren, warnt Weber vor der Vorstellung, dass die Naturalwirtschaft primitiv, die Geldwirtschaft komplex sei. Je nach ihrer Struktur kann die Naturalwirtschaft auf eine tauschlose Ökonomie verweisen oder aber auf eine Wirtschaft mit Naturaltausch ohne Geld als Tauschmittel. Auch die Naturalwirtschaft vermag, da, wo sie vollentwickelt ist, einen komplexen Charakter annehmen, aber letztlich stößt sie regelmäßig an Probleme des Rechnungswesens. Tatsache ist, „daß die Naturalrechnung das Problem der *Zurechnung* der Gesamtleistung eines Betriebes zu den einzelnen ‚Faktoren' und Maßnahmen *nicht* in der Art zu lösen vermag, wie dies die Rentabilitätsrechnung in Geld nun einmal leistet, daß also gerade die heutige *Massen*versorgung durch Massen*betriebe* ihr die stärksten Widerstände entgegenstellt." (S. 56)

Dieser letzte Punkt ist wichtig, denn er betrifft auch die dritte Unterscheidung von Typen der Wirtschaft, nämlich zwischen kapitalistischer Verkehrswirtschaft und sozialistischer Bedarfsdeckungswirtschaft. Man merkt an dieser Stelle, dass Webers Text

1919/1920 abgefasst wurde, als Sozialisierungspläne der deutschen Wirtschaft nach dem verlorenen Ersten Weltkrieg aktuell diskutiert wurden. „Sozialisierung" heißt für Weber vor allem, dass die Dispositionsbefugnisse der Leitung des Wirtschaftsverbandes übertragen werden, die autokratisch über den Wirtschaftsplan verfügt. In dem Moment einer demokratischen Öffnung jedoch, wo Mitbestimmung zugelassen wird, treten die unterschiedlichen Interessen der beteiligten wirtschaftlichen Akteure sofort zutage. Jeder Einzelne kalkuliert Status, Stellung und Verdienst in der sozialistischen Wirtschaft und ringt um eigene Vorteile. Die Folge: „*Appropriations*vorgänge aller Art und Interessenkämpfe wären auch dann das Normale." (S. 119) Hinzu tritt die Achillesferse des sozialistischen Rechnungswesens. „Mit der Annahme, daß sich ein Rechnungssystem ‚schon finden' bzw. erfinden lassen werde, wenn man das Problem der geldlosen Wirtschaft nur resolut anfasse, ist hier nicht geholfen: das Problem ist ein Grundproblem aller ‚Vollsozialisierung', und von einer *rationalen* ‚Planwirtschaft' jedenfalls kann keine Rede sein, solange in *dem* alles entscheidenden Punkt kein Mittel zur rein rationalen Aufstellung eines ‚Planes' bekannt ist." (S. 56)

3 Tausch, Geld und Markt

Weber legt in seiner Wirtschaftssoziologie keine Tausch-, Geld- oder Markttheorie vor, die gleichsam ein soziologisches Äquivalent zur Wirtschaftstheorie darstellen könnte. Das hat wohl zwei Gründe. Zum einen folgt Weber der österreichischen Schule der Nationalökonomie und hier vor allem Carl Mengers (1871) Verständnis des Marktes als geldvermittelter Tauschwirtschaft auf der Grundlage des spontanen individuellen Handelns der Wirtschaftsakteure (Mikl-Horke 2010; Swedberg und Smelser 2005). Weber (S. 118) konstatiert daher: „Alles Wirtschaften wird in der Verkehrswirtschaft von den *einzelnen* Wirtschaftenden zur Deckung *eigener*, ideeller oder materieller, Interessen unternommen und durchgeführt. Auch dann natürlich, wenn es sich an den Ordnungen von wirtschaftenden, Wirtschafts- oder wirtschaftsregulierenden *Verbänden* […] orientiert, – was merkwürdigerweise oft verkannt wird." Auf der Folie dieses gemeinsamen Verständnisses, Tausch, Geld und Markt als handlungstheoretisch zu erfassender Verkehr, scheint es Weber in seiner systematischen Wirtschaftssoziologie zum anderen deshalb für ausreichend zu erachten, rein pragmatisch die wichtigsten Begriffe zu definieren. Es geht ihm einfach um terminologische Festlegungen und „ganz elementare *soziologische* Folgen des Geldgebrauchs" (S. 40). Überdies schneidet er die Begriffe so, dass sie eine regelrechte Trias bilden, ohne dass Weber Natur und Funktionsweise seiner Trias näher aufklären würde. Ohne theoretisches und historisches Vorverständnis sind diese Abschnitte nur schwer verständlich, weshalb im Folgenden auf den zweiten, historischen Teil von *Wirtschaft und Gesellschaft*, vor allem „Die Wirtschaft und die gesellschaftlichen Ordnungen und Mächte" punktuell zurückgegriffen wird.

Als *Tausch* soll „*jede* auf formal freiwilliger Vereinbarung ruhende Darbietung von aktuellen, kontinuierlichen, gegenwärtigen, künftigen Nutzleistungen von welcher Art im-

mer gegen gleichviel welche Art von Gegenleistungen bezeichnet werden." (S. 37) Diese allgemeine Definition erlaubt es Weber, alle möglichen Formen des Tausches unter diese Begriffsfassung zu subsumieren – vom Geschenktausch unter Häuptlingen und Fürsten bis zu geldgesteuerten Tauschprozessen. „Der rationale Tausch ist nur möglich, wenn entweder *beide* Teile dabei Vorteil zu finden hoffen, oder eine durch ökonomische Macht oder Not bedingte Zwangslage für einen Teil vorliegt." (S. 37) Weber kennt also neben symmetrischen Beziehungen, wie sie typischerweise die ökonomische Theorie des Marktes modelliert, auch asymmetrische Beziehungen, in der Überlegenheit („Macht") und Unterlegenheit („Not") die *terms of trade* beeinflussen.

Tauschmittel bezeichnen sachliche Tauschobjekte, die im Tauschprozess anerkannt sind und gegen andere Güter in einem festgelegten Verhältnis ausgetauscht werden können. Zahlungsmittel sind Objekte, die Geltung gegenüber eingegangenen Leistungspflichten beanspruchen können. „*Geld* soll ein chartales Zahlungsmittel heißen, welches Tauschmittel ist." Weber folgt Georg Friedrich Knapps Geldtheorie, der er eigens einen längeren Exkurs widmet. *Chartal* meint lediglich, dass Geld ein Artefakt ist, rechtlich bzw. staatlich garantiert und in gestückelten Nennwerten verfügbar. Geld ist monetär Münze, notal nimmt es die Gestalt der Urkunde an. Typische Folgen des Geldgebrauchs sind: 1. Der „indirekte Tausch", denn Geld eröffnet die zeitliche, räumliche und personelle Trennung der zum Ab- und Eintausch vorgesehenen Güter, was den Horizont der Tauschmöglichkeiten enorm erweitert; 2. Die genaue Kalkulation gestundeter Leistungen in Form von Schulden; 3. Die Wertaufbewahrung von Geld, also seine Thesaurierung oder Reichtumsbildung in Gestalt von Vermögen; 4. Die Konvertierung ökonomischer Chancen in die Verfügungsgewalt von Geldquanten; 5. „Die qualitative Individualisierung und damit, indirekt, Ausweitung der Bedarfsdeckung derjenigen, die über Geld oder Geldforderungen oder die Chancen von Gelderwerb verfügen, und also: Geld für *beliebige* Güter und Leistungen anbieten können" (S. 42); 6. Die Orientierung am Grenznutzen des Geldes in einem Betrieb, wenn es um die Beschaffung von Nutzleistungen geht; 7. Eine generelle Orientierung an Erwerbschancen, die durch den erweiterten Horizont von Tauschchancen geschaffen wurden; 8. Der Geld- bzw. Kapitalrechnung für alle ökonomischen Transaktionen.

Der durchgängige Geldgebrauch setzt die Existenz von *Märkten* voraus. Aber auch hier gilt Webers Theorieaskese, denn es folgen keine allgemeinen Überlegungen zur Funktionsweise von Märkten, sondern nur Definitionen: „*Marktlage* eines Tauschobjektes soll die Gesamtheit der jeweils für Tauschreflektanten bei der Orientierung im Preis- und Konkurrenzkampf *erkennbaren* Aus- und Eintauschchancen desselben gegen Geld heißen, […] *Marktfreiheit* der Grad von Autonomie der einzelnen Tauschreflektanten im Preis- und Konkurrenzkampf" (S. 43).

„Rein technisch angesehen, ist *Geld* das ‚vollkommenste' wirtschaftliche Rechnungsmittel, das heißt: das formal rationalste Mittel der Orientierung wirtschaftlichen Handelns." (S. 45) Diese formale Rationalität des Geldes hängt jedoch von drei materialen Bedingungen ab, die ein Stück weit erklären, warum Weber nicht der Wirtschaftstheorie folgt, die Märkte als natürliche Form der Wirtschaft (v)erklären, in dem über den Preismechanismus ein Ausgleich von Angebot und Nachfrage stattfinden soll. Markt heißt bei

Weber Kampf, nämlich „1. den Markt*kampf* (mindestens: relativ) autonomer Wirtschaften. Geldpreise sind Kampf- und Kompromißprodukte, als Erzeugnis von Machtkonstellationen. ‚Geld' ist keine harmlose ‚Anweisung auf unbestimmte Nutzleistungen', welche man ohne grundsätzliche Ausschaltung des durch Kampf von Menschen mit Menschen geprägten Charakters der Preise beliebig umgestalten könnte, sondern primär: Kampfmittel und Kampfpreis, Rechnungsmittel aber nur in der Form des quantitativen Schätzungsausdrucks von Interessenkampfchancen." (S. 58) 2. Kapitalrechnung ist die am weitesten entwickelte Form der Geldrechnung in Gestalt doppelter Buchführung, aber hinter den scheinbar rein technischen Buchungsvorgängen verbirgt sich der „Bestand eines *Herrschafts*verhältnisses" (S. 58); 3. „Nicht ‚Begehr' an sich, sondern: *kaufkräftiger* Begehr nach Nutzleistungen regelt durch Vermittlung der Kapitalrechnung *material* die erwerbsmäßige Güterbeschaffung." (S. 59) In der unterschiedlichen Verteilung der „Kaufkraft" kommt die wirtschaftliche und soziale Ungleichheit unter den Statusgruppen einer Gesellschaft zum Ausdruck.

Um die „*Kulturbedeutung* der Geldwirtschaft" zu verdeutlichen, sollen abschließend Haus- und Marktgemeinschaft gegenübergestellt werden. Sie sind entwicklungsgeschichtlich und typologisch wie zwei Gegenpole, können aber „die Kultur*bedeutung* […] des geldwirtschaftlichen Tausches […] als Massenerscheinung" (Weber 1973 [1922], S. 176) heute abmessen helfen. Die *Hausgemeinschaft* stellt „die universell verbreitetste ‚Wirtschaftsgemeinschaft' dar und umfaßt ein sehr kontinuierliches und intensives Gemeinschaftshandeln. […] Hausgemeinschaft bedeutet ökonomisch und persönlich in ihrer ‚reine(n)' […] Ausprägung: Solidarität nach außen und kommunistische Gebrauchs- und Verbrauchsgemeinschaft der Alltagsgüter (Hauskommunismus) nach innen in ungebrochener Einheit auf der Basis einer streng persönlichen Pietätsbeziehung." Die Solidarität nach außen findet sich noch heute in Dorfgemeinschaften, die etwa in der Erntezeit einander beistehen, wie auch in allen anderen gemeinschaftsbedrohenden Lebenskrisen. Der alte Hauskommunismus hat zumindest in der Familie überlebt: „Der hauskommunistische Grundsatz, daß nicht ‚abgerechnet' wird, sondern daß der Einzelne nach seinen Kräften beiträgt und nach seinen Bedürfnissen genießt (soweit der Gütervorrat reicht), lebt noch heute als wesentlichste Eigentümlichkeit der Hausgemeinschaft unserer ‚Familie' fort, freilich meist nur als ein auf den Haushaltskonsum beschränkter Rest." (S. 214) Ganz anders die *Marktgemeinschaft*. Sicher: Weber (S. 382) gilt „die Vergesellschaftung durch Tausch auf dem *Markt*" als „(Arche-)Typos alles rationalen Gesellschaftshandelns". In seinem unvollendeten Manuskript spricht er deshalb auch von „Marktvergesellschaftung" (S. 382–385), denn: „Die Marktgemeinschaft als solche ist die unpersönlichste praktische Lebensbeziehung, in welche Menschen miteinander treten können." Das hat nicht nur etwas mit dem Kampf zu tun, der sich auch in anderen Lebensbereichen finden lässt – von der Politik bis hin zu den Intimbeziehungen der Liebe – , sondern es ist der unpersönliche Charakter der Sachlichkeit, der die differentia specifica des Marktes ausmacht. „Wo der Markt seiner Eigengesetzlichkeit überlassen ist, kennt er nur Ansehen der Sache, kein Ansehen der Person, keine Brüderlichkeits- und Pietätspflichten, keine der urwüchsigen, von den persönlichen Gemeinschaften getragenen menschlichen Beziehungen. Sie alle bilden

Hemmungen der freien Entfaltung der nackten Marktvergemeinschaftung und deren spezifische Interessen wiederum die spezifische Versuchung für sie alle.“ (S. 383) Kampf, Sachlichkeit und Unpersönlichkeit – trotz dieser Merkmale der Marktvergesellschaftung kann eine Marktgemeinschaft nur bestehen, wenn die Teilnehmer sich auf Dauer an ihr orientieren.

4 Arbeit und Arbeitsteilung: Typen der Leistungsgliederung

Wie schon seine ungewöhnliche Formel von der „Fürsorge für den Begehr an Nutzleistungen“ andeutet, um wirtschaftliches Handeln zu fassen, so geht Weber auch eigene Wege, wenn es darum geht, den ökonomischen Verkehr konzeptuell zu charakterisieren. Er folgt nicht der klassischen Traditionslinie von Adam Smith und Karl Marx über Auguste Comte und Herbert Spencer zu Émile Durkheim und Georg Simmel, die Arbeits- und Produktionsprozesse vor allem über den Mechanismus der Arbeitsteilung zu verstehen suchen. Die frühen Wirtschafts- und Sozialwissenschaften zeichnen moderne Gesellschaften über ihr hohes Maß an sozialer Differenzierung und Arbeitsteilung aus. Generell gilt struktur- und evolutionstheoretisch: Je höher und komplexer die Arbeitsteilung, als desto fortgeschrittener und somit „moderner“ gelten die Gesellschaften. Weber schreibt sich nicht in diese wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Tradition ein, die Sozialstruktur moderner Gesellschaften über ihre Formen der Arbeitsteilung zu erfassen. Und das, obwohl er mit seinem Theorem der Wertsphären und Lebensordnungen, für die gerade die Wirtschaft ein paradigmatisches Beispiel ist, zu einer Theorie der institutionellen Differenzierung vorstößt.

Weber (S. 62) setzt abstrakter am Begriff der *Leistung* und den Typen der Leistungsgliederung an: „Jede innerhalb einer Menschengruppe typische Art von wirtschaftlich orientiertem sozialen Handeln und wirtschaftlicher Vergesellschaftung bedeutet in irgendeinem Umfang eine besondere Art von Verteilung und Verbindung menschlicher Leistungen zum Zweck der Güterbeschaffung.“ Obgleich der zentrale Begriff wird Leistung selbst nicht definiert, sondern nur Typen der Leistungserbringung. Weber (S. 62) unterscheidet „a) disponierende, oder b) an Dispositionen orientierte: *Arbeit* […]. Disponierende Leistung ist selbstverständlich *auch* und zwar im stärksten Maße denkbare Arbeit, wenn ‚Arbeit‘ gleich Inanspruchnahme von Zeit und Anstrengung gesetzt wird.“ Auf der Basis dieser Unterscheidung von Disposition und Arbeit differenziert Weber die Typen der Leistungskombination in technischer, sozialer und ökonomischer (Haushalt versus Erwerb) Weise aus: *Technisch* in der Art und Weise, wie technische Prozesse, sachliche Beschaffungsmittel und menschliche Leistungsträger zusammenwirken; *sozial* in der Art und Weise, ob die Wirtschaft eine autonome Lebensmacht ist oder nicht und nach Art und Maß, ob und wie Leistungen, sachliche Beschaffungsmittel und ökonomische Erwerbschancen appropriiert sind oder nicht; *ökonomisch*, mit welchem Typus von Wirtschaften man es zu tun hat: Haushalt oder Erwerb, Bedarfsdeckung oder Verkehrswirtschaft.

Etwas explizierter als über Arbeit und Leistung äußert sich Weber (S. 80) über den Begriff des Berufs: „*Beruf* soll jene Spezifizierung, Spezialisierung und Kombination von Leistungen einer Person heißen, welche für sie Grundlage einer kontinuierlichen Versorgungs- oder Erwerbschance ist." Die Berufsverteilung betrachtet er unter drei Gesichtspunkten: 1. ob sie heteronom zugeteilt wird (unfreie Berufsteilung) oder autonom an Marktlagen orientiert ist (freie Berufsteilung); 2. ob sie auf Leistungs*spezifizierung* beruht, bei der alle erforderlichen Arbeiten in einer Hand liegen, wie bei der gewerblichen Berufsteilung im Mittelalter; oder aber ob Leistungs*spezialisierung* erfolgt, bei der die einzelnen Arbeitsschritte von jeweiligen Berufsspezialisten vollzogen werden; 3. ob „wirtschaftlich autokephale oder heterokephale Verwertung der Berufsleistungen durch ihren Träger" (S. 80) vorliegt.

Die Berufsteilung treibt Weber (S. 177) ein Stück weiter in seinem unvollendeten Kapitel über „Stände und Klassen". Danach meint „*Klassenlage* […] die typische Chance 1. der Güterversorgung, 2. der äußeren Lebensstellung, 3. des inneren Lebensschicksals […], welche aus Maß und Art der Verfügungsgewalt (oder des Fehlens solcher) über Güter und Leistungsqualifikationen und aus der gegebenen Art ihrer Verwertbarkeit für die Erzielung von Einkommen oder Einkünften innerhalb einer gegebenen Wirtschaftsordnung folgt." Andererseits heißt „*ständische Lage* […] eine typisch wirksam in Anspruch genommene positive oder negative Privilegierung in der sozialen *Schätzung*" (S. 179), die auf einer besonderen Lebensführung, der Erziehung, dem Abstammungs- oder Berufsprestige beruhen kann und sich vorzugsweise in bestimmtem Heiratsverhalten („connubium"), Geselligkeitsverhalten („Kommensalität"), monopolistischer Aneignung von privilegierten Erwerbschancen und ständischen Traditionen ausdrückt. Indem Weber Berufsgliederung, Klassen und Stände ganz nah aneinander rückt, zeigt er auf, dass selbst eine autonome Wirtschaft als eigenständiger Kosmos stets eingebettet bleibt in die Gesellschaft. Nicht alles an der kapitalistischen Verkehrswirtschaft ist wirtschaftlich. Denn die ökonomischen Lebenschancen werden genutzt zur sozialen Statussicherung wie zur Prätention eines kulturell überlegenen Lebensstils, der in aristokratischen und großbürgerlichen Kreisen als „standesgemäße Lebensführung" praktiziert wird.

Wie eng Wirtschaft und Gesellschaft verflochten sind, zeigt sich auch, wenn man von der äußeren Berufsteilung zur inneren Haltung zur Arbeit wechselt, der *Arbeitsmotivation* also. Hier ebenfalls geht Weber (S. 86) vom Idealtypus der formalen Rationalität aus. „Zur Erreichung von *rechnungsmäßigen* Leistungsoptima der *ausführenden* Arbeit […] gehört *außerhalb* des Gebiets der drei typischen kommunistischen Verbände […], bei welchen *außer*ökonomische Motive mitspielen: 1. Optimum der Angepaßtheit an die Leistung, 2. Optimum der Arbeits*übung*, 3. Optimum der Arbeits*neigung*." Der Taylorismus etwa fördert die Angepasstheit, die rationale Spezialisierung, die Übung, das Eigeninteresse oder der Zwang die Arbeitswilligkeit. Der Zwang kann auf physischer Gewalt oder „der Chance der Erwerbslosigkeit" (S. 86) beruhen, wobei letztere wesentlich effektiver wirkt, zumal „die ‚altruistische' Fürsorge für die eigene Familie" (S. 87) die Arbeitswilligkeit zusätzlich fördert.

Den idealtypischen Gegenpol bilden *kommunistische Verbände*, die nicht auf Leistungsoptima, sondern „auf unmittelbar *gefühlte* Solidarität“ (S. 88) setzen, sei es als „Hauskommunismus der *Familie*“, sei es als „Kameradschaftskommunismus des *Heeres*“ oder als „Liebeskommunismus der (religiösen) *Gemeinde*“. Die Arbeitsmotivation ist traditionell hoch in diesen außerwirtschaftlich orientierten Gemeinschaften und speist sich zum Gutteil aus dem „Pathos des Gegensatzes und *Kampfes* gegen die Ordnungen der ‚Welt‘.“ (S. 89)

5 Wirtschaft und Staat

Während ungefähr drei Viertel des Textes (§ 1–31) den zentralen ökonomischen Institutionen gewidmet sind, gilt das letzte Viertel (§ 32–41) dem Verhältnis von Staat und Wirtschaft. Die wichtigste Brücke zwischen Politik und Ökonomie ist das Geld bzw. die Geldordnung.

Weber diskutiert vor allem zwei Fragen zur Finanzierung und zum Finanzwesen: 1. Welche Folgen hat die Art und Weise, wie ein politischer Verband wie der Staat sich finanziert, für den Typus des Kapitalismus? 2. Welche Rückwirkungen haben die Eingriffe des Staates in die Wirtschaft, um sich selbst zu finanzieren, auf die verschiedenen Arten des Kapitalismus?

Der moderne Staat, so Weber (S. 97), verfügt über „das Monopol der *Geldordnung*“ wie über „das Monopol der Geld*schaffung*“ und finanziert sich über ein Steuer- und Abgabenwesen. Aber auch hier ist das der reinste Fall formaler Rationalität. Historisch gesehen, haben sich politische Verbände entweder *unstet* auf der Basis freiwilliger Leistungen oder durch Raub alimentiert oder *stet* durch Abgaben in Geld oder Naturalien. Häufig genug musste die politische Führung wie im Feudalismus Abgaben- und Steuerprivilegien an den Adel abtreten. Die „dauernde *Appropriation* von Abgabenchancen durch Staatsgläubiger“ nennt Weber (S. 115) „*Verpfründung*“.

Wie wirkt nun die Finanzierung des Staates auf die Wirtschaft zurück? „Der reine *Geldabgabenstaat* mit Eigenregie bei der Abgabeneinhebung (und *nur* bei ihr) und mit Heranziehung naturaler *persönlicher* Dienste nur: zu politischen und Rechtspflegezwecken, gibt dem rationalen, marktorientierten Kapitalismus optimale Chancen. Der Geldabgabenstaat mit *Verpachtung* begünstigt den politisch orientierten Kapitalismus.“ (S. 117) Kurz: Der rationale Staat begünstigt den rationalen Kapitalismus. Wo seine formale Rationalität beeinträchtigt wird, indem er die Steuererhebung privaten Unternehmern oder dem Adel überlässt, kann sich nur der politische Kapitalismus durchsetzen. Bei reinem Naturaldienst kann ein Kapitalismus gar nicht erst entstehen, da der politische Verband die Arbeitskräfte bindet und die Entstehung eines freien Arbeitsmarktes untergräbt. Für Weber ist daher entscheidend, wie der moderne Staat ausgestaltet wird, nach welchen institutionellen Spielregeln er verfährt und ob er ein rationales Rechtssystem begünstigt, wie es Weber vor allem in seiner „Rechtssoziologie“ (S. 387–513) ausgearbeitet hat. Diese „öffentliche Lastenverfassung“ (S. 118) ist eine wichtige Determinante, wenn es um die

Durchsetzungschancen des rationalen Kapitalismus geht. „Der Erwerbsbetrieb mit stehendem Kapital und exakter Kapitalrechnung setzt formal vor allem *Berechenbarkeit* der Abgaben, material aber eine solche Gestaltung derselben voraus, daß keine stark negative Privilegierung der *Kapitalverwertung*, und das heißt vor allem: der Markt*umsätze* eintritt." (S. 117f.)

6 Formale und materiale Rationalität des Wirtschaftens

Wenn die formale Rationalität des Wirtschaftens der Fluchtpunkt der Weberschen Begriffsbemühungen in seinem Text ist, wie müsste dann der Idealtyp des kapitalistischen Unternehmens aussehen? Weber (S. 94) spezifiziert acht Bedingungen: „Das Höchstmaß von *formaler Rationalität* der Kapitalrechnung" von *Beschaffungs*betrieben ist unter folgenden Voraussetzungen erreichbar: 1. der vollständigen Appropriation aller sachlichen Beschaffungsmittel beim Eigentümer des Unternehmens („Gütermarktfreiheit"); 2. der freien Wahl der Leitung durch den Eigentümer („Unternehmungsfreiheit"); 3. keinerlei Appropriation weder von Arbeitsstellen oder Erwerbschancen an Arbeiter wie umgekehrt der Arbeiter an den Eigentümer („Arbeitsmarktfreiheit"); 4. das Fehlen von materialen Regulierungen jeglicher Art (Beschaffung, Verbrauch oder Preise) („materiale wirtschaftliche Vertragsfreiheit"); 5. die vollkommene Berechenbarkeit der technischen Bedingungen („mechanisch rationale Technik"); 6. die vollkommene Berechenbarkeit der Verwaltungs- und Rechtsordnung („formal rationale Verwaltung und formal rationales Recht"); 7. die möglichst vollkommene „Trennung des Betriebs und seines Schicksals vom Haushalt und dem Schicksal des Vermögens, insbesondere der Kapitalausstattung und des Kapitalzusammenhalts der Betriebe von der Vermögensausstattung und den Erbschicksalen des Vermögens der Besitzer"; und 8. die formale Rationalität des Geldwesens.

Webers Rede von „möglichst", „völlig" und „vollkommen" zeigt schon an, dass er als Messlatte für die „Rationalität" der Wirtschaft den Idealtypus des rationalen Kapitalismus vor Augen hat. Insofern folgt er den neoklassischen Wirtschaftswissenschaftlern in die *Idealwelten der Ökonomen* (Ward 1986). Aber die Hochglanzfassade dieser reinen Welten hat eine Kehrseite, denn Weber (2013, S. 44) kennt, der Unterscheidung von Göttern und Dämonen gleich, neben der formalen auch die materiale Rationalität: „Als *formale* Rationalität eines Wirtschaftens soll hier das Maß der ihm technisch möglichen und von ihm wirklich angewendeten *Rechnung* bezeichnet werden. Als *materiale* Rationalität soll dagegen bezeichnet werden der Grad, in welchem die jeweilige Versorgung von gegebenen Menschen*gruppen* (gleichviel wie abgegrenzter Art) mit Gütern durch die Art eines wirtschaftlich orientierten sozialen Handelns sich gestaltet unter dem Gesichtspunkt bestimmter (*wie immer gearteter*) *wertender Postulate*, unter welchen sie betrachtet wurde, wird oder werden könnte. Diese sind höchst vieldeutig."

Während die *Formalität* auf Berechnung, Rechenhaftigkeit und Kalkulierbarkeit zielt, kennt die *Materialität* ein ganzes Arsenal von Beurteilungskriterien, die die Wirtschaftsergebnisse und ihre Verteilung kritisch zu beurteilen vermögen und Forderungen nach

Korrekturen erheben. Weber nennt utilitarische und hedonische, politische und ethische, ständische oder egalitäre Ideen und Interessen, die die Wirtschaft im Ganzen einer wertrationalen Bewertung unterziehen.

Das Verhältnis von formaler und materialer Rationalität (Müller 2014) zeichnet zwei historisch-evolutionär unwahrscheinliche, soziologisch aber folgenreiche Bestimmungsfaktoren aus: erstens ein wechselseitiges Bedingungsverhältnis und zweitens ein wechselseitiges Obstruktionsverhältnis. Aber wie kann sich erst etwas gegenseitig bedingen, um sich dann wechselseitig zu obstruieren? Zunächst sind diese beiden unterschiedlichen Typen der Rationalität ohneeinander nicht möglich, ja aufeinander verwiesen. Formale und materiale Rationalität sind wie siamesische Zwillinge. Ohne materiale Anforderungen – wie materielle Grundversorgung oder kalkulierbare Rechtssicherheit – machen Versuche, Wirtschaft und Recht zu rationalisieren, kaum Sinn, um diese materialen Ziele auf Dauer zu befriedigen. Je weiter indes die Formalisierung voranschreitet, desto mehr folgt sie ihrer eigenen Sinndeutung und Logik von Wirtschaft und Recht. Und je mehr das der Fall ist, umso schärfer geraten diese Eigenlogiken in Konflikt mit materialen Forderungen. Weber (S. 78) selbst gibt ein Beispiel: „Daß das Höchstmaß *formaler* Rationalität der *Kapitalrechnung* nur bei Unterwerfung der Arbeiter unter die Herrschaft von Unternehmern möglich ist, ist eine weitere spezifisch *materiale* Irrationalität der Wirtschaftsordnung."

Was genau folgt aus dieser Konstellation? Zwei Konsequenzen zeichnen sich ab: Bifurkation und Antinomie. 1. *Bifurkation:* Formale und materiale Rationalität „fallen unter allen Umständen *prinzipiell* auseinander, mögen sie auch in noch so zahlreichen […] Einzelfällen empirisch zusammentreffen" (S. 59). Je weiter die Formalisierung gediehen ist, desto größer wird die Kluft zwischen formalen Erfordernissen und materialen Erwartungen. In den Augen der Formalität geraten materiale Bedürfnisse zur spezifischen Irrationalität von Laien, die den Betrieb nicht kennen und folglich verkennen. In den Augen der Materialität hingegen wird die Formalität zu einer gefährlichen Farce, zu einer Macht, ja einer Expertokratie – anonym, bedrohlich und zweckwidrig. Offenkundig entscheidet diese Macht systematisch das Gegenteil von dem, was nach dem Dafürhalten des „gesunden Menschenverstandes" notwendig und vernünftig wäre. Auf beiden Seiten, so die soziologische Beobachtung, herrscht der spiegelbildliche Eindruck vor, dass die jeweils andere Seite spezifisch irrational und die abgelehnte „Unvernunft" sei. 2. *Antinomie*: Die „Antinomie der formalen und materialen Rationalität" scheint „eine jener großen Irrationalitäten" zu umreißen, „deren die Soziologie so viele zu konstatieren hat" (S. 129).

Weber unterstreicht damit nicht nur zutiefst die Ambivalenz der Rationalisierung. Vielmehr beweist seine Anlage der Wirtschaftssoziologie, die als unterschwelligen diabolischen Mechanismus die Antinomie von formaler und materialer Rationalität im institutionellen Geschehen der modernen Wirtschaft mitführt, dass eine reine Wirtschaftstheorie, die er als Idealtyp des rationalen Kapitalismus übernimmt, soziologisch naiv ist, weil sie für das ambivalente und konflikthafte Wirtschaftsgeschehen blind wird. Es bedarf also stets einer begriffsscharfen Wirtschaftssoziologie, um Kampf und Konflikt im modernen Kapitalismus realistisch – und nicht versteckt normativ wie die Ökonomie – erfassen zu können.

7 Rezeption und Wirkung

Trotz des unglaublich reichen Begriffsarsenals und der luziden Beobachtungen zum Kampfgeschehen in der Ökonomie – Wirtschaft ist Kampf um Lebenschancen – dürfte dieses Kapitel von *Wirtschaft und Gesellschaft* zu den am wenigsten gelesenen und verstandenen Teilen dieses großartigen Klassikers gehören. Und – Hand aufs Herz – ein Stück weit zu Recht. Es ist eine mühsame Lektüre, da Weber versäumt hat zu erklären, was er eigentlich vorhatte. Selbst der bekannte Wirtschaftshistoriker Knut Borchardt muss in seiner Einleitung zur Neuausgabe von *Wirtschaft und Gesellschaft* konstatieren, dass „Kapitel II wie ein erratischer Block in Webers intellektueller Landschaft" (Borchardt et al. 2013, S. 65) steht, das die Sekundärliteratur gern übergeht. Dennoch ist es die konzeptuelle Basis für Webers Versuch, die Genealogie des Kapitalismus in seiner Wirtschaftsgeschichte nachzuzeichnen. Und Max Weber ist – neben Georg Simmel (1989) – der wichtigste Gewährsmann für die neuere Wirtschaftssoziologie. Es scheint, als ob Weber ein elaboriertes Begriffsinstrumentarium bereitstellt, das kritisch und gleichwohl nicht-marxistisch den Kapitalismus zu analysieren erlaubt. Weber wird gelobt, weil er wie Polanyi (1978) die Einbettung der Wirtschaft in die Gesellschaft (Granovetter 1985) gesehen hat. Er wird indes kritisiert für seine Überdehnung des Rationalitätscharakters der modernen Marktwirtschaft und die Unterschätzung der Ungewissheitsproblematik (Beckert 1996; Beckert et al. 2007). Ungewissheit spielt für die kapitalistische Dynamik (Deutschmann 2008) eine wichtige Rolle, vor allem, wenn es um Innovationen geht. Es ist aber auch ein Problem für die Koordination der Akteure, das sie über Mechanismen wie Vertrauen, Netzwerkbildung, die Wahl von Kooperationspartnern nach Status und Reputation (Kraemer 2014) zu lösen versuchen. Man darf freilich nicht Webers idealtypische Begriffsstrategie übersehen, die idealisierten Bedingungen in der Modellbildung gleicht und nach optimalen Chancen für formale Rationalität sucht. Dahinter steht – wie der Vergleich zu Göttern und Dämonen annonciert hat – letztlich der Glaube an die Rationalität und die Berechenbarkeit von Mensch und Welt durch Wissenschaft und Technik. Auch die Wissenschaft beruht letztlich auf dem Glauben an die Wahrheit wie die Wirtschaft an die Rationalität wirtschaftlicher Entscheidungen glaubt und ihr Handeln gleichzeitig rechtfertigt.

Literatur

Beckert, J. 1996. Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. In: *Zeitschrift für Soziologie 25*, S. 125–146.

Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (Hrsg.). 2007. *Märkte als soziale Strukturen*. Frankfurt/M./New York: Campus.

Borchardt, K. et al. 2013. Einleitung. In: Weber, M., *Wirtschaft und Gesellschaft. Soziologie. Unvollendet 1919-1920*, S. 1–78. Tübingen: Mohr Siebeck.

Deutschmann, C. 2008. *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS-Verlag.

Granovetter, M. 1985. Economic action and social structure. The problem of embeddedness. In: *American Journal of Sociology 91*, S. 481–510.

Kraemer, K. 2014. Markt. In: Müller, H.-P., Sigmund, S. (Hrsg.), *Max Weber-Handbuch. Leben – Werk – Wirkung*, S. 93–96. Stuttgart: Metzler.

Menger, C. 1871. *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*. Wien: Braumüller.

Mikl-Horke, G. 2010. Der Markt bei Weber und in der neuen Wirtschaftssoziologe. In: Maurer, A. (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber*, S. 97–118. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Müller, H.-P. 2014. Rationalität, Rationalisierung, Rationalismus. In: Müller, H.-P., Sigmund, S. (Hrsg.), *Max Weber-Handbuch. Leben – Werk – Wirkung*, S. 108–113. Stuttgart: Metzler.

Polanyi, K. 1978. *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Simmel, G. 1989. *Philosophie des Geldes*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Smelser, N., Swedberg, R. (Hrsg.). 2005. *Handbook of Economic Sociology*. 2. Aufl. Princeton: Princeton University Press.

Ward, B. 1986. *Die Idealwelten der Ökonomen. Liberale, Radikale, Konservative*. Frankfurt/M.: Campus.

Weber, M. [1922] 1973. *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Weber, M. 1923. *Wirtschaftsgeschichte. Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. München: Duncker & Humblot.

Weber, M. 2013. *Wirtschaft und Gesellschaft. Soziologie. Unvollendet 1919-1920*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Max Webers Sozialökonomik

3. Wirtschaft und Religion: Die „Protestantismus-These“

Hans-Peter Müller

Weber, Max. 1972. *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Band 1*. Tübingen: Mohr Siebeck (Photomechanischer Nachdruck der 1920 erschienenen Erstausgabe).
Weber, Max. 1930.*The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: Allen and Unwin (translated by Talcott Parsons). (1992: London: Routledge).
Weber, Max. 1964. *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme, suivi d'un autre essai*. Paris: Plon (traduction par Jacques Chavy). (Nouvelles traductions par Isabelle Kalinowski, 2000: Paris: Flammarion; Jean-Pierre Grossein, 2003: Paris: Gallimard).

1 Problem und Aufbau der Studie

Die berühmteste Schrift von Max Weber besteht in einer Aufsatzfolge zum Thema „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus“, die eine lange Diskussion auslöste, die Weber (1987) im Jahre 1910 mit einem „Antikritischem Schlußwort“ entschieden beendete. Aber bis zum heutigen Tage (Gosh 2014; Sprondel und Seyfarth 1973; Steinert 2010; Swatos und Kaelber 2005; Tyrell 2014) haben die Auseinandersetzungen um die „Protestantische Ethik“ nicht aufgehört. Worum geht es? Gemäß seiner Problemstellung, der Genealogie des Kapitalismus, stellt Weber sich die Frage, wie ein aus menschlicher Sicht so perverses Wirtschaftssystem hat entstehen können. Denn der Kapitalismus dreht die „natürliche“ Folge um: Statt zu „arbeiten, um zu leben“ zwingt er die Menschen zu „leben, um zu arbeiten“. Wie ist das möglich? Wenn man sich nicht einfach mit Zwang, Macht und Gewalt zufriedengeben will, die historisch natürlich auch stets eine gewichtige Rolle (Polanyi 1978) gespielt haben, muss man nach den kulturellen Voraussetzungen fragen, die ein solches Wirtschaftssystem ermöglicht oder gar begünstigt haben. Weber glaubt im „asketischen Protestantismus“ und hier vor allem im Calvinismus, eine Religion gefunden zu haben, die zur Entstehungszeit des Kapitalismus die Durchsetzung dieses Wirtschaftssystems mit ihrem „Geist“ einer asketischen Berufsethik begünstigt hat. Webers These lautet allgemein, dass es eine Wahlverwandtschaft zwischen dem Puritanismus und dem Kapitalismus gibt und als solches ist die sogenannte „Protestantismus-These“ berühmt geworden. Das hat in schlechten Lehrbüchern zu der irrigen Auffassung geführt, dass die Reformation den Kapitalismus hervorgebracht habe. In dieser simplifizierenden Verallgemeinerung verkommt die These zu unhaltbarem Unsinn. Webers Fragestellung

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_9

ist wesentlich spezifischer. Welchen Beitrag hat der Puritanismus zur Entstehung einer Wirtschaftsethik, dem „Geist des Kapitalismus", geleistet, der in der Folge (und keineswegs als Absicht) diesem Wirtschaftssystem zum Durchbruch verholfen hat? Wie weist man eine solche komplexe These nach? Wie soll eine Religion eigentlich die Wirtschaft beeinflussen? Was genau meint dabei Wahlverwandtschaft? Wie werden überhaupt Ideen in der Geschichte wirksam? Das ist der Fragekreis, den Weber in seiner Studie zu bewältigen sich vornimmt.

Seine Studie besteht aus zwei großen Teilen, der er noch einen Aufsatz über „Die protestantischen Sekten und der Geist des Kapitalismus" anfügt. Im ersten Teil skizziert Weber (S. 17–83) „(d)as Problem", in dem er zunächst auf den Zusammenhang von „Konfession und soziale(r) Schichtung" eingeht; sodann stellt er seine Konstruktion des Idealtypus vor: „(d)er ‚Geist' des Kapitalismus"; und schließlich setzt er sich mit „Luthers Berufskonzeption" auseinander und umreißt die „Aufgabe der Untersuchung". Die Tatsache, dass Weber zur Entfaltung seiner Problemstellung 66 Seiten benötigt, verdeutlicht bereits die Schwierigkeit des Unternehmens. Im zweiten Teil entwickelt er „Die Berufsethik des asketischen Protestantismus" (S. 84–206), in dem er erstens „(d)ie religiösen Grundlagen der innerweltlichen Askese" schildert und im zweiten Abschnitt „Askese und kapitalistischer Geist" den inneren Zusammenhang von Puritanismus und Kapitalismus aufzeigt.

2 Die religiösen Grundlagen: Das Dogma und die sittliche Praxis

Ausgangspunkt seiner Analyse ist die empirische Beobachtung, dass Protestanten häufiger als Katholiken das Unternehmertum und die gebildeteren Arbeiterkreise stellen. Woher rührt die „spezifische Neigung zum ökonomischen Rationalismus" (S. 23) bei den Protestanten? Diese Neigung ist sicherlich kein Ergebnis der Reformation, weil sie etwa die moralischen Zügel gelockert und dem ökonomischen Erwerb Tür und Tor geöffnet hätte. Ganz im Gegenteil, so Weber (S. 20), bedeutete sie im Alltag eine „unendlich lästige und ernstgemeinte Reglementierung der ganzen *Lebensführung*". Woher soll dann die behauptete Wahlverwandtschaft zwischen Religion und Wirtschaft, Puritanismus und Kapitalismus kommen? Zur Beantwortung konstruiert Weber seinen Idealtyp vom „Geist des Kapitalismus", worunter er das „Ideal des *kreditwürdigen* Ehrenmannes" versteht. Dem amerikanischen „Businessman" als Nachfolgemodell des englischen „Gentleman" geht es einzig und allein darum, mit ehrlichen Mitteln und durch unaufhörliches Streben sein Kapital zu vermehren. Kapitalbildung als Selbstzweck, so Weber (S. 33), ist mehr als nur Technik oder Geschäftsklugheit, sondern „nimmt hier den Charakter einer *ethisch* gefärbten Maxime der Lebensführung an." Er verdeutlicht das exemplarisch am Beispiel von Benjamin Franklin, weil hier die puritanischen Tugenden schon eine stark utilitaristische Färbung bekommen haben, wie sie noch heute für das Geschäftsgebaren von Unternehmern und Managern typisch sind. Zugleich stößt er hier auf die Brücke zwischen Religion und Wirtschaft: Tüchtigkeit im Beruf. Die Reformation bringt eine mächtige moralische Aufwertung der Arbeit mit sich, wie er sowohl anhand von Luthers als auch von Calvins

Berufskonzeptionen demonstriert. Das strukturkonservative Luthertum schließt Weber in der Folge aus, weil die lutherische Frömmigkeit (*sola fide* – allein der Glaube zählt) auf eine gottgewollte mystische Gefühlskultur zielt, die den Einzelnen im Alltag in seinem sozialen Status traditionalistisch festhält („Schuster, bleib bei Deinem Leisten!“) und folglich wenig für die ökonomische Dynamik leistet. Ganz anders die Lehre von Jean Calvin, denn die reformierte Frömmigkeit (*fides efficax* – nur der Glaube zählt, der wirkt) legt gottgewirktes, asketisches Handeln nahe und begünstigt somit eine methodisch-rationale Lebensführung, die der Wirtschaft die entscheidende Dynamik stürmischer Entwicklung verleiht.

Webers Augenmerk richtet sich daher auf die Berufsethik des asketischen Protestantismus. Die geschichtlichen Träger eines solchen asketischen Protestantismus oder Puritanismus, wie Weber das nennt, sind der Calvinismus, der Pietismus, der Methodismus, und die aus der Täuferbewegung hervorgegangenen Sekten (Baptisten, Mennoniten und Quäker). Ihn interessiert, warum und wie diese religiösen Ethiken die puritanische Berufsidee hervorgebracht haben, die in der Folge dem Kapitalismus die notwendige methodisch-rationale Lebensführung für seine Entstehung und Etablierung bereitgestellt haben. Im Zentrum des Calvinismus steht für Weber die Lehre von der Gnadenwahl. Es ist die Prädestination, also die Vorherbestimmung durch Gott, wer in den Himmel und wer in die Hölle kommt. Gott gilt als *deus absconditus*, als unergründliches Wesen, das frei und willkürlich seine Entscheidung über die Verteilung von Seligkeit und Verdammnis der Menschen fällt – ungeachtet ihrer diesseitigen Verdienste. Die Wirkung dieser reinen Lehre ist eine „pathetische Unmenschlichkeit“ und das „Gefühl einer unerhörten, inneren Vereinsamung des einzelnen Individuums“ (S. 93), denn kein Prediger, kein Sakrament wie die Beichte und letztlich auch nicht dieser Gott kann dem Einzelnen helfen, sich seines Seelenheils zu vergewissern. Der Mensch ist vollkommen auf sich allein gestellt, soll gleichwohl zum Wohle Gottes wirken und kann nur hoffen, durch gottwohlgefällige Lebensführung die Gnade Gottes zur Rettung vor dem ewigen Höllenschicksal zu erringen. Die Folge ist die Entstehung eines religiösen Individualismus („Gott hilft dem, der sich selbst hilft!“), der „eine der wichtigsten geschichtlichen Grundlagen des modernen ‚Individualismus‘“ (S. 235) werden sollte.

Für Weber ist klar, dass die reine calvinistische Lehre nur von einer Minderheit religiöser Virtuosen ausgehalten werden konnte. Die Mehrheit religiöser Laien hingegen brauchte seelsorgerische Unterstützung in der wichtigsten Frage ihres Lebens: der *certitudo salutis* oder Heilsgewissheit und damit der Frage nach ihrem Schicksal im Jenseits. Weber interessiert sich folglich nicht nur für die reine Lehre, sondern vor allem für die seelsorgerische Praxis. Anhand der Schriften von Richard Baxter untersucht er, wie die Puritaner im Alltag mit dieser Lehre umgegangen sind. Zwei Ratschläge waren es, die Baxter den Gläubigen empfahl: 1. Die Umbiegung des *Dogmas*: Jeder hat sich für erwählt zu halten. Zweifel daran zeigen bereits, dass man den Anfechtungen des Teufels zu erliegen droht. 2. Die Wahl der *Mittel*: „Rastlose Berufsarbeit“ als ein Weg, um die eigenen Ängste abzubauen und die Selbstgewissheit zu erlangen, zu den *beati electi*, den glücklich Auserwählten Gottes, zu gehören. Der reine Calvinismus führt, wenn man ihn logisch zu

Ende denkt, zu schicksalsergebenem Fatalismus, denn man kann ohnehin nichts für sein Seelenheil tun, da Gottes Ratschluss ja von jeher feststeht. Der baxterianische Puritanismus dagegen sorgt für eine *axiologische Kehre*, für die Drehung der Wirkung gegenüber dem Wollen, um 180 Grad. Statt fatalistischer Schicksalsergebenheit führt die Pflicht zur Selbsterwähltheit und rastloser Berufsarbeit zu aktiver Selbst- und Weltbeherrschung. Es ist dieser religiöse Bewährungsgedanke, der mittels methodisch-rationaler Lebensführung zur lebenslangen Kontrolle des Gnadenstandes in der Berufsarbeit zwingt: „Diese *Rationalisierung* der Lebensführung innerhalb der Welt im Hinblick auf das Jenseits war die Wirkung der *Berufskonzeption* des asketischen Protestantismus." (S. 163)

3 Innerweltliche Askese und kapitalistischer Geist

Im zweiten Teil zeigt Weber die ökonomischen Auswirkungen dieser puritanischen Idee einer asketischen Berufsethik auf und diskutiert indirekte und direkte Einflüsse. Zu den *indirekten* Einflüssen zählen Reichtum, Zeit, Arbeit und Arbeitsteilung, Berufsarbeit und -mobilität sowie Armut. Allen Religionen ist *Reichtum* suspekt, denn verdirbt er nicht den Charakter und führt zur Hybris der Menschen? Der Puritanismus macht darin keine Ausnahme, aber er verurteilt nur das Ausruhen auf dem Besitz oder seinen eitlen Genuss, nicht aber seine unbeschränkte Anhäufung. Der ökonomische Erfolg gilt ja als Zeichen der „Auserwähltheit" durch Gott. Weber notiert daher den Hang zur Selbstgerechtigkeit der Puritaner, weil sie ökonomischen und religiösen Erfolg derart engführen. Die *Zeit* spielt eine Schlüsselrolle, denn „Zeit ist Geld". Waren die Mönche die ersten Menschen, die ihr Leben dem Regime der Glocken unterstellt hatten, so wird daraus bei den Puritanern die minutenhafte Präzision einer durchrationalisierten Tagesorganisation im Wirtschaftsleben. Die Puritaner adeln harte, stetige und disziplinierte körperliche oder geistige *Arbeit* als Heilmittel wie als Schutz gegen ein *unclean life*: „Wer arbeitet, sündigt nicht". Ebenso treiben sie die *Arbeitsteilung* voran, wenn denn Spezialisierung die Arbeitsleistung zu steigern verspricht. *Berufsarbeit* und nicht Arbeit an sich sowie *Berufsmobilität* stehen im Zentrum der religiösen Bewährungsethik, zumal sie Gottwohlgefälligkeit und Profitabilität kongenial zu kombinieren erlauben. *Armut* hingegen ist das Skandalon des Puritanismus. Der Arme zeigt schon durch seine Armut, dass er des Teufels ist. Die wohlverdiente Unterstützung besteht nicht etwa in Wohlfahrtsleistungen der politischen Gemeinschaft, denn: „Wer nicht arbeitet, soll nicht essen!" Vielmehr sind es die Puritaner, die durch die Einrichtung von Arbeitshäusern den Einzelnen wieder auf den rechten Weg führen wollen. Weber (S. 182) fasst den „innere(n) Gesamthabitus des Puritaners" wie folgt zusammen: „Wie die Einschärfung der asketischen Bedeutung des festen Berufs das moderne *Fachmenschentum* ethisch verklärt, so die providentielle Deutung der Profitchancen den *Geschäfts*menschen. Die vornehme Lässlichkeit des Seigneurs und die parvenumäßige Ostentation des Protzens sind der Askese gleichermaßen verhaßt. Dagegen trifft ein voller Strahl ethischer Billigung den nüchternen bürgerlichen Selfmademan." (S. 178)

Die *direkten* Einflüsse der puritanischen Berufsidee bündeln sich vor allem im Verbot des unbefangenen Genießens des Daseins. Triebhafter Lebensgenuss verstößt gegen „das Prinzip asketischer Lebensführung“ (S. 184), woraus sich eine ambivalente Haltung gegenüber der Kultur ergibt. So wird Theater leicht zu *idle talk*, Literatur, sofern sie nicht zu Gottes Ruhm verfasst ist, gerät zu *superfluities*, Kunst erscheint als *vain ostentation*. Das Genussverbot hat Konsequenzen für Konsumtion, Produktion sowie den Reichtum und seine Gefahren. Im Bereich des Konsums wird dem Puritaner zwar ein gewisser *comfort* zugestanden, jede Protzerei dagegen ist verpönt. Angesichts des bescheidenen Konsums sind alle Kräfte auf die Produktion gerichtet, so dass die puritanische Lebensführung einer regelrechten Akkumulationsethik gleichkommt: „*Kapitalbesitz* durch *asketischen Sparzwang*“ – Webers (S. 192) Version der „ursprünglichen Kapitalakkumulation“ (Karl Marx) und der Geburt des modernen Kapitalismus aus dem Geist des Puritanismus. Dennoch hat die Askese eine Schattenseite, so dass sich hier die Paradoxie der Wirkung gegenüber dem Wollen zeigt, denn die „Askese [ist] die Kraft, ‚die stets das Gute will und stets das Böse‘ – das in ihrem Sinn Böse: den Besitz und seine Versuchungen – ‚schafft‘.“ (S. 191f.) Von daher gehen von großem Reichtum immer die Gefahren der Aristokratisierung durch den Erwerb von Schlössern und den Kauf von Adelstiteln aus. Dennoch, so Webers (S. 195) Fazit: „Soweit die Macht puritanischer Lebensauffassung reichte, kam sie unter allen Umständen – und dies ist natürlich weit wichtiger als die bloße Begünstigung der Kapitalbildung – der Tendenz zu bürgerlicher, ökonomisch *rationaler* Lebensführung zugute; sie war ihr wesentlichster und vor allem; ihr einzig konsequenter Träger. Sie stand an der Wiege des modernen ‚Wirtschaftsmenschen‘.“

Die Liaison zwischen Puritanismus und Kapitalismus endet tragisch, denn der einmal eingerichtete Kapitalismus, so Weber, bedarf nicht länger dieses puritanischen „Geistes“. Im Gegenteil: Sein enormer Wohlstand säkularisiert die Gesellschaften und unterminiert eine rein religiöse Lebensführung. Weber gibt am Ende der „Protestantischen Ethik“ eine denkbar düstere Zeitdiagnose. „Der Puritaner *wollte* Berufsmensch sein – wir *müssen* es sein. […] Indem die Askese die Welt umzubauen und in der Welt sich auszuwirken unternahm, gewannen die äußeren Güter dieser Welt zunehmende und schließlich unentrinnbare Macht über den Menschen, wie niemals zuvor in der Geschichte.“ Der Kapitalismus errichtet „ein stahlhartes Gehäuse“, das „‚Fachmenschen ohne Geist, Genußmenschen ohne Herz [züchtet]: dies Nichts bildet sich ein, eine nie vorher erreichte Stufe des Menschentums erstiegen zu haben.‘“ (S. 203f.)

4 Rezeption und Wirkung

Weber ist völlig klar, dass die „Protestantische Ethik“ eine bewusst einseitige, spirituelle Konstruktion der Geschichte darstellt. Kein Wunder, dass er als „idealistischer“ Gegenspieler von Marx (Bendix 1964; Löwith 1988) wahrgenommen wurde, der die materialistische Geschichtsauffassung zu überwinden suchte. Weber ist indes kein „Idealist“. Sein Anspruch ist wesentlich bescheidener, denn er versucht nur, „den Einschlag, welchen reli-

giöse Motive in das Gewebe der Entwicklung unserer aus zahllosen historischen Einzelmotiven erwachsenen modernen spezifisch ‚diesseitig' gerichteten Kultur geliefert haben, etwas deutlicher zu machen." (S. 82) Das Resultat seiner Studie lautet: „Einer der konstitutiven Bestandteile des modernen kapitalistischen Geistes, und nicht nur dieses, sondern der modernen Kultur: die rationale Lebensführung auf Grundlage der Berufsidee, ist […] geboren aus dem Geist der christlichen Askese." (S. 202) Deshalb spricht er auch nicht von „Kausalität", sondern nur von einer „Wahlverwandtschaft" zwischen Religion und Kultur, Reformation und Kapitalismus. Weber rekurriert auf Goethes Roman *Die Wahlverwandtschaften* (1808/09), um die kreuzweise und unwahrscheinliche Verschlingung von ökonomischen (Produktion und Konsum) und kulturellen (Religion und Lebensführung) Faktoren (Müller 2007, S. 86) zu verdeutlichen. Die Reformation bringt eine religiös inspirierte methodisch-rationale Lebensführung hervor, eine Wirtschafts- und Berufsethik, die zum Kapitalismus in seiner Entstehungszeit kongenial „gepasst" hat. Die Reformatoren wollten demnach alles andere als den Kapitalismus schaffen, sondern die Menschen zum rechten Glauben bekehren. Anhand seiner Studie führt Weber (S. 252) vor, wie Ideen in der Geschichte wirksam werden können. Sicher: „Interessen (materielle und ideelle), nicht Ideen beherrschen unmittelbar das Handeln der Menschen. Aber: die ‚Weltbilder', welche durch ‚Ideen' geschaffen wurden, haben sehr oft als Weichensteller die Bahnen bestimmt, in denen die Dynamik der Interessen das Handeln fortbewegte. Nach dem Weltbild richtete es sich ja: ‚wovon' man ‚erlöst' sein wollte und – nicht zu vergessen – konnte." Ideen fungieren als Weichensteller für die Kanalisierung von Interessen – und werden als solche über kurz oder lang unsichtbar, weil sie nur noch als Interessen weiter leben. Die Puritaner haben eine methodisch-rationale Lebensführung entwickelt, um das eigene Seelenheil mittels ethischer Buchführung zu sichern. Von modernen Menschen wird heute generell eine solche Lebensführung verlangt und das in allen Lebensbereichen. „Der Puritaner *wollte* Berufsmensch sein – wir *müssen* es sein", konstatiert Weber (S. 203). Die Weichensteller-Metapher ist der eine Mechanismus zur Funktionsweise von Ideen, paradoxe Effekte der andere. „Ideen" werden nicht *intentione recta* und somit direkt wirksam, sondern eher indirekt und als unintendierte wie unvorhergesehene Effekte. Weber (S. 524) nennt das „die Paradoxie der Wirkung gegenüber dem Wollen" und die neuere Forschung bezeichnet die Verkehrung von Intention und Folge als „perverse Effekte" (Boudon 1979). Die Puritaner wollten ein gottwohlgefälliges Leben führen, haben das asketisch-diszipliniert aber so erfolgreich getan, dass ihre Wirtschafts- und Berufsgesinnung zum ethischen Steigbügelhalter des modernen okzidentalen Kapitalismus wurde. „Wir wollten den Puritanismus, haben aber den Kapitalismus bekommen!" – so könnte die paradoxe Formel lauten. Der Streit zwischen Idealismus („Ideen") und Materialismus („Interessen") ist im Falle Webers (Sigmund 2014) also vollkommen unangebracht, denn Ideen *und* Interessen sind erklärungsrelevant. M. Rainer Lepsius (1990) hat in seinem Ansatz der drei I – „Interessen, Ideen und Institutionen" – noch eine dritte Ebene eingezogen: die Institutionen. Tatsächlich ist es die Aufgabe von Institutionen, Ideen so erfolgreich im alltagsweltlichen Leben zu etablieren, dass die Menschen sie in ihrer Lebensführung als Interessen rational verfolgen können.

Die intensive, komplexe und unübersichtliche Rezeption von Webers „Protestantismus-These“ lässt sich systematisch in drei Kategorien einteilen: Zeitdiagnose, Theorie, Analyse. Die breiteste Wirkung erzielte seine pessimistische *Zeitdiagnose* zu den Pathologien der Moderne. Vor allem die Kritische Theorie (Horkheimer und Adorno 1988; Habermas 1981) griff auf die Figur des Kapitalismus als verhängnisvolles Gehäuse zurück. Heute dominiert die Rezeption des modernen Menschen und seiner Lebensführung, denn „die Fachmenschen ohne Geist, Genussmenschen ohne Herz“ tauchen in vielen neueren Zeitdiagnosen auf wie dem Ethos des „flexiblen Menschen“ (Sennett 1998), des „unternehmerischen Selbst“ (Bröckling 2007), des „Arbeitskraftunternehmers“ (Voß und Pongratz 1998). Aber auch die „Kommerzialisierung der Gefühle“ (Hochschild 1990), die hypertrophe Individualisierung und die damit verbundene Pathologie des „erschöpften Selbst“ (Ehrenberg 2004; Honneth 2002) werden diskutiert. In der *Theorie* überwiegen die Versuche, das Erklärungsmodell der „Protestantischen Ethik“ systematisch zu fassen. Berühmt geworden ist James Colemans (1990, S. 8) Theorie rationaler Wahl mit seiner „Badewanne“, denn tatsächlich glaubt er zeigen zu können, dass Weber bereits ein Mikro-Makro-Modell der Erklärung entwickelt hat. Auf der Makroebene bietet die protestantische Berufsethik den Gläubigen auf der Mikroebene die religiösen Werte an, die ebenfalls auf der Mikroebene ihr ökonomisches Verhalten (asketischer Sparzwang) beeinflussen, was auf der Makroebene den Kapitalismus ermöglicht. Seither hat die „Badewanne“ als theoretisches Modell mit dem Beispiel von Webers Protestantismusthese Karriere (Esser 1993; Schluchter 2009) gemacht.

Wichtiger für die Wirtschaftssoziologie wurden indes die *Analysen* im Anschluss an Max Weber (Maurer 2010; Swedberg 1998). Auch die Studien zur Wirtschafts- und Arbeitsethik lassen sich in drei Kategorien einteilen: Funktionale Äquivalente, Säkularisierung und neuer Geist. Schon bald stellte sich die Frage, ob es nicht *funktionale Äquivalente* in anderen Religionen geben könnte. Ist nur der Protestantismus günstig für die Entstehung des Kapitalismus gewesen oder kann das auch anderen Religionen gelingen? Robert Bellah (1957) suchte den Aufstieg Japans zu einer führenden Industrienation durch den Rekurs auf religiöse Werte zu erklären, wie sie in einer Mischung aus Buddhismus, Konfuzianismus und dem einheimischen Shintoismus im Tokugawa-Shogunat (1603-1868) gebildet wurden. Zunächst in der Klasse der Samurai beheimatet übertrugen sich Werte wie Selbstdisziplin, produktive Arbeit und das Durchhaltevermögen in großen Projekten auch auf die aufsteigende Händlerklasse, so dass sie eine der Protestantischen Ethik vergleichbare Wirtschafts- und Berufsethik für den industriellen Aufstieg bereitstellten. Ähnliche Studien gibt es für China (Ferguson 2011), für Japan (Schwentker 1998), Lateinamerika (Morcillo Laiz und Weisz 2015) und jüngst für den islamischen Raum in Gestalt der „islamic work ethic“ (Ali und Al-Owaihan 2008). Geht man jedoch vom Tatbestand der *Säkularisierung* aus, wirft das die Frage auf, ob es nicht auch funktionale Äquivalente zur Religion selbst gibt. Ein genauerer Blick auf die konstitutiven Elemente der Protestantischen Ethik fördert eine Trias von Eigenschaften zutage: *Professionalisierung* in Gestalt von speziellem Wissen und Expertise, *Leistung* durch Produktivität und Effizienz, und *Bewährung* in Gestalt von Berufserfolg, kurz der PLB-Komplex. Tatsäch-

lich spielen alle diese drei Eigenschaften eine zentrale Rolle in der Organisation heutiger Arbeits-, Leistungs- und Disziplinargesellschaften (McClelland 1961), wenn auch in komplett weltlicher Form und, wenn man so will, als diesseitige Religion. Verschiedene Anläufe zu einer Professionalisierungstheorie (Oevermann 1996; Seyfarth 1989) haben diesen Komplex von PLB versucht weiterzuentwickeln. Der *neue Geist* des Kapitalismus wurde in einer Reihe von Studien diskutiert. Daniel Bell (1976) verwies auf „die kulturellen Widersprüche des Kapitalismus", denn in modernen Konsumgesellschaften wird dem Menschen ein gespaltenes Verhältnis von Arbeit und Freizeit abverlangt. Im Berufsleben zählt nach wie vor asketisch Leistung, Disziplin und Durchhaltevermögen, während im Privatleben der Einzelne hedonistisch zum Konsum verführt wird. In Bells Augen führt diese Spaltung auf lange Sicht zur motivationalen Auszehrung des Kapitalismus. David Brooks (2002) erblickt genau in dieser schizoiden Haltung – Askese im Beruf, Ekstase in der Freizeit – den Habitus der „Bobos in Paradise". Denn die *Bourgeois Bohemians* sind in ihrem Arbeitsleben *workaholics*, in ihrer knapp bemessenen Freizeit spielen sie die Rolle des konsumorientierten Künstler-Bohèmiens. Während Bell und Brooks inhaltlich innerhalb des Weberschen Bezugsrahmen verbleiben und die Transformationen der Protestantischen Ethik bis in die Gegenwart verfolgen, erzählt Colin Campbell (1987) eine alternative Geschichte, behält aber ebenfalls die Webersche Argumentationslogik bei. In seiner Studie *The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism* rekonstruiert er zunächst den „Geist des modernen Konsumismus", den er als „autonomen imaginativen Hedonismus" identifiziert und der das Pendant zur kapitalistischen Konsumgesellschaft bildet. In einem zweiten Schritt geht er den historischen Ursprüngen nach und behauptet, dass die romantische Ethik sich aus einer emotional-sentimentalen Seitenlinie des Puritanismus heraus entwickelt habe. Heute hingegen – nach dem Ende der Romantik – würden in der Kernfamilie neben der puritanischen Leistungsethik durch die instrumentelle Rolle des Vaters auch romantische Werte durch die expressive Rolle der Mutter weitergegeben.

Während Bell, Brooks und Campbell der neuen Realität der westlichen Konsumgesellschaft Rechnung tragen wollen, werfen Luc Boltanski und Ève Chiapello (2006) die Frage auf, ob der neue globale Kapitalismus nicht auch einen „neuen Geist" benötigen würde. Im Gegensatz zu Webers Annahme, der glaubte, dass der Kapitalismus als System keine wertrationale Basis mehr benötigen würde, brauche selbst ein so mächtiges Wirtschaftssystem wie der Kapitalismus Legitimität und Anerkennung. Eine solche Rechtfertigung kann sich nicht allein auf dessen Gewalt- und Ausbeutungsverhältnisse stützen. Boltanksi und Chiapello sehen im Gefolge von 1968 eine wichtige Weichenstellung im Modus der Kritik. Seit seinen Anfängen gehört zum Kapitalismus dessen Kritik. Weit davon entfernt, Kritik nur negativ zu betrachten, sehen Boltanksi und Chiapello darin auch eine positive Quelle des Lernens. Mit dem Ereignis von 1968 tritt neben die klassische „Sozialkritik", die sich am Marxschen Konzept der Ausbeutung orientiert hatte, eine moderne „Künstlerkritik", die auf dem Marxschen Konzept der Entfremdung basiert. Es geht also nicht mehr so sehr um soziale Ungleichheit und ihre Verteilungsfragen, sondern um kulturelle Ungleichheit und Selbstverwirklichungsprobleme. Der neue Kapitalismus verspricht Selbstverwirklichung, denn seine „netzwerk-" und „projektartige" Struktur eröffnet Räume und

Chancen zur Handlungsautonomie und Entscheidungsfreiheit des Einzelnen. Auch wenn das Versprechen im Alltag häufig illusorischen Charakter annimmt, ist es der Anreiz für unternehmerisch gesinnte Menschen, sich für diese Form des Kapitalismus zu engagieren. Erst wenn der „Netzwerk-" und „Projektmensch", der immer so gut funktioniert hat, am Ende ausrangiert wird, realisiert er den illusorischen Charakter des nach wie vor auf dem Profitprinzip basierenden Kapitalismus.

Wie dieser kurze und keineswegs vollständige Abriss zeigt, dreht sich die Diskussion auch heute noch um die mit der Protestantismusthese verbundenen Fragen nach einer Wirtschafts- und Arbeitsethik, die Unternehmern und Managern, Angestellten und Arbeitern die notwendige Motivation vermitteln würde, um in diesem „unnatürlichen System" des Kapitalismus engagiert mitzumachen.

Literatur

Bell, D. 1976. *The cultural contradictions of capitalism*. New York: Basic Books.

Bellah, R. 1957. *Tokugawa Religion. The Values of Pre-Industrial Japan*. New York: Free Press.

Bendix, R. 1964. *Max Weber – Das Werk. Darstellung, Analyse, Ergebnisse*. München: Piper.

Boltanski, L., Chiapello, È. 2006. *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.

Boudon, R. 1979. *Widersprüche sozialen Handelns*. Darmstadt-Neuwied: Luchterhand.

Bröckling, U. 2007. *Das unternehmerische Selbst. Soziologie einer Subjektivierungsform*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Brooks, D. 2002. *Die Bobos. Der Lebensstil der neuen Elite*. Berlin: Ullstein.

Campbell, C. 1987. *The Romantic Ethic and the Spirit of Modern Consumerism*. Oxford: Basil Blackwell.

Coleman, J. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.

Ehrenberg, A. 2004. *Das erschöpfte Selbst. Depression und Gesellschaft in der Gegenwart*. Frankfurt/M.: Campus.

Esser, H. 1993. *Soziologie. Allgemeine Grundlagen*. Frankfurt/M.: Campus.

Gosh, P. 2014. *Max Weber and the Protestant Ethic: Twin Histories*. Oxford: Oxford University Press.

Habermas, J. 1981. *Theorie des kommunikativen Handelns*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Hochschild, A. 1990. *Das gekaufte Herz. Zur Kommerzialisierung der Gefühle*. Frankfurt/M.: Campus.

Honneth, A. (Hrsg.). 2002. *Befreiung aus der Mündigkeit. Paradoxien des gegenwärtigen Kapitalismus*. Frankfurt/M.: Campus.

Horkheimer, M., Adorno, T. W. 1988. *Dialektik der Aufklärung*. Frankfurt/M.: Fischer.

Lepsius, M. R. 1990. *Interessen, Ideen und Institutionen*. Opladen: Westdeutscher Verlag.

McClelland, D. 1961. *The Achieving Society*. Princeton: Van Nostrand.

Löwith, K. 1988. Max Weber und Karl Marx. In: ders., *Sämtliche Schriften*, Bd. 4. Stuttgart: Metzler.

Maurer, A. (Hrsg.). 2010. *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber*. Wiesbaden: VS.

Müller, H.-P. 2007. *Max Weber. Eine Einführung in sein Werk*. Köln u.a.: Böhlau/UTB.

Oevermann, U. 1996. Theoretische Skizze einer revidierten Theorie professionalisierten Handelns. In: Combe, A., Helsper, W. (Hrsg.), *Pädagogische Professionalität. Untersuchungen zum Typus pädagogischen Handelns*, S. 70–182. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Polanyi, K. 1978. *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Pongratz, H. J., Voß, G. G. 1998. Der Arbeitskraftunternehmer. Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft? In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 1*, S. 131–158.

Schluchter, W. 2009. *Die Entzauberung der Welt. Sechs Studien zu Max Weber*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Sennett, R. 1998. *Der flexible Mensch. Die Kultur des neuen Kapitalismus*. Berlin: Berlin-Verlag.
Seyfarth, C. 1989. Über Max Webers Beitrag zur Theorie professionellen beruflichen Handelns, zugleich eine Vorstudie zum Verständnis seiner Soziologie als Praxis. In: Weiß, J. (Hrsg.), *Max Weber heute. Erträge und Probleme der Forschung*, S. 371–405. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Sigmund, S. 2014. Ideen und Interessen. In: Müller, H.-P., Sigmund, S. (Hrsg.), *Max Weber-Handbuch*, S. 66–69. Stuttgart: Metzler.
Sprondel, W., Seyfarth, C. (Hrsg.). 1973. *Seminar: Religion und gesellschaftliche Entwicklung. Studien zur Protestantismus-Kapitalismus-These Max Webers*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Steinert, H. 2010. *Max Webers unwiderlegbare Fehlkonstruktionen: Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*. Frankfurt/M.: Campus Verlag.
Swatos, W. H., Kaelber, L. (Hrsg.). 2005. *The Protestant Ethic Turns 100: Essays on the Centenary of the Weber Thesis*. Herndon, VA: Paradigm Publishers.
Swedberg, R. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
Tyrell, H. 2014. *„Religion" in der Soziologie Max Webers*. Wiesbaden: Harrassowitz.
Weber, M. 1987. *Die protestantische Ethik II. Kritiken und Antikritiken*, hrsg. v. J. Winckelmann. 5. Aufl. Gütersloh: Siebenstern.

Max Webers Sozioökonomik

4. Wirtschaft und Geschichte: Die Genealogie des Kapitalismus

Hans-Peter Müller

Weber, Max. 1981. *Wirtschaftsgeschichte. Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, hrsg. v. S. Hellmann, M. Palyi. 4. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot. (1. Aufl. 1923; 6. Aufl. 2011: Neusatz auf Basis der Ausgabe von 1991).
Weber, Max. 1927. *General Economic History*. New York: Greenberg (translated by F. H. Knight). (2003: Mineola: Dover Pubn Inc).
Weber, Max. 1991. *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*. Paris: Gallimard (traduction C. Bouchindhomme).

1 Status, Stellenwert und Struktur der Studie

Zum 1. April 1919 nahm Max Weber seine Tätigkeit als Professor für „Gesellschaftswissenschaft, Wirtschaftsgeschichte, Nationalökonomie" an der Universität München auf. Zu dieser Zeit arbeitete er intensiv an seiner „Wirtschaftssoziologie", seiner forschungsprogrammatischen Vorbemerkung zu den *Gesammelten Aufsätzen zur Religionssoziologie* und hielt im Wintersemester 1919/20 auf Wunsch der Studenten eine Vorlesung über „Wirtschaftsgeschichte". Seine Studenten Siegmund Hellmann und Melchior Palyi rekonstruierten Max Webers Vorlesung *Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* nach dessen Tod im Jahre 1920 aus den Kollegmitschriften einer Reihe von Hörern und veröffentlichten diesen Text im Jahre 1923.

Wie eng der Konnex zwischen Webers Großprojekten „Wirtschaft und Gesellschaft" und der „Wirtschaftsethik der Weltreligionen" ist, machen die Anlage und der Aufbau der Studie deutlich. Weber stellt seiner Vorlesung eine begriffliche Vorbemerkung voraus, welche die zentralen Grundbegriffe und die Typen der wirtschaftlichen Leistungsgliederung umfasst und zugleich die Aufgaben einer Wirtschaftsgeschichte umreißt. Ein Vergleich mit dem Kapitel II von *Wirtschaft und Gesellschaft* (1972 [1921/1922]), den „Soziologischen Grundkategorien des Wirtschaftens", zeigt, dass Weber zur Orientierung seiner Studenten ihnen die konzeptuelle Systematik seines wirtschaftssoziologischen Grundgerüsts zur Verfügung stellt. Insofern eignet sich die „Begriffliche Vorbemerkung" aus der Wirtschaftsgeschichte durchaus als „Einführung" in die Systematik seiner Wirtschaftssoziologie.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_10

Was soll ein *Abriss der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte* leisten? Weber (1981) stellt sich drei Aufgaben in seiner „begrifflichen Vorbemerkung". 1. Die Rekonstruktion der Arten und Weisen der Leistungsverteilung und -verbindung. Hier geht es um die Frage: „Wie sind die *wirtschaftlichen Leistungen* in einer gegebenen Epoche *verteilt*, *spezialisiert, kombiniert* gewesen, und zwar technisch, ökonomisch, endlich mit Rücksicht auf die und in Verbindung mit der Eigentumsordnung?" (S. 15f.). Die Beantwortung der Frage schließt die Eruierung der jeweiligen Sozial- und Klassenstruktur als „Rückgrat" der Gesellschaftsordnung mit ein. 2. Die Typen der Wirtschaftsweise: Haushalt oder Erwerb. 3. Die Beziehung zwischen formaler und materialer Rationalität. „Die heutige Wirtschaftsverfassung ist namentlich dank des Durchdringens der Buchführung in hohem Grade rationalisiert, und in gewissem Sinn und in gewissen Grenzen ist die gesamte Wirtschaftsgeschichte die Geschichte des heute zum Siege gelangten ökonomischen, auf Rechnung aufgebauten Rationalismus." (S. 16) Fluchtpunkt der sozial- und wirtschaftsgeschichtlichen Entwicklung zum modernen Kapitalismus ist der Rationalismus. Webers Genealogie des Kapitalismus wird also eingebettet in die Gegenüberstellung von Traditionalismus und Rationalismus oder – in der späteren Sprache einer Soziologie der Moderne gewendet – in den Gegensatz zwischen Tradition und Moderne. Seine Wirtschaftsgeschichte hat deshalb stets auch Einflüsse außerökonomischer Natur zu berücksichtigen. „Zu diesen gehören: magische und religiöse Momente – das Streben nach *Heils*gütern; politische – das Streben nach *Macht*; ständische Interessen – das Streben nach *Ehre*." (S. 16) Religion, Politik und Status bzw. Heil, Macht und Ehre sind gesellschaftliche Kräfte, die die moderne Erwerbswirtschaft dank ihrer Autonomie und Autokephalie als ausdifferenzierter Lebensbereich in ihrem Wirkungskreis weitgehend neutralisiert hat. Das heißt jedoch nicht, dass diese Kräfte einfach verschwunden sind. Vielmehr kehren sie im Gewand des Hiatus zwischen formaler Rationalität (Wirtschaft) und materialer Rationalität (Gesellschaft) wieder. „Aber immer noch ragen starke materiale Irrationalitäten in diese formale Rationalität hinein, gegeben vor allem durch die Einkommensverteilung, die unter Umständen eine (vom Standpunkt z.B. material ‚bestmöglicher Güterversorgung' aus gesehen) material irrationale Verteilung der Güter herbeiführt, ferner durch Haushalts- und spekulative Interessen, die, vom Standpunkt des Erwerbsbetriebs aus gesehen, irrationaler Natur sind." (S. 16) Ähnliches gilt für die Rechtsordnung „in dem Streit zwischen formaler Rechtsanwendung und materialem Gerechtigkeitsgefühl" oder für die Kunst im Gegensatz zwischen materialem Ausdrucksbedürfnis und formalen Ausdrucksmitteln. (S. 16f.) Schließlich unterstreicht Weber (S. 17) mit Nachdruck, „daß Wirtschaftsgeschichte (und vollends die Geschichte der ‚Klassenkämpfe') nicht, wie die *materialistische Geschichtsauffassung* glauben machen will, identisch mit der Geschichte der gesamten Kultur überhaupt ist." Eine solche Vorstellung wäre nicht nur einseitig, sondern völlig überzogen. In Webers Augen gibt die Wirtschaftsgeschichte „einen Unterbau […], ohne dessen Kenntnis allerdings die fruchtbare Erforschung irgendeines der großen Gebiete der Kultur nicht denkbar ist." (S. 17)

Webers *Wirtschaftsgeschichte* gliedert sich in vier große Kapitel. Die ersten drei Kapitel behandeln Agrarverfassung, Gewerbe und Bergbau sowie Güter und Geldverkehr im

vorkapitalistischen Zeitalter, während das vierte Kapitel die Entstehung des Kapitalismus rekonstruiert. Stets geht es ihm darum, die Grundzüge einer wirtschaftlichen Konstellation aufzuzeigen, ihre Entstehung, Wirkungsart und Auflösung, wobei Appropriations- und Expropriationsvorgänge eine zentrale Rolle spielen, aber auch die Einbettung in Politik/Herrschaft und Religion/Kultur. Die Formen des wirtschaftlichen Verkehrs werden durch enormen Stoffreichtum illustriert, indem Weber die europäische Entwicklung mit den Entwicklungen in China, Indien, Vorderasien und Russland vergleicht. Angesichts der Stoffdichte werden die ersten drei Kapitel nur knapp behandelt, um das Augenmerk auf seine Genealogie des Kapitalismus zu legen.

2 Die Agrarverfassung

Im ersten Kapitel diskutiert Weber die Agrarverfassung unter den Stichworten „Haushalt, Sippe, Dorf und Grundherrschaft". Entgegen der These eines ursprünglichen „Agrarkommunismus" weist er anhand der deutschen Agrarverfassung nach, dass die Dorfgemeinschaft zwar am Ideal der Gleichheit ausgerichtet war, gleichwohl aber von einer Verteilung der „Hufe" als Gesamt der „Habe" an Gartenland, Ackerflur, Wald und Almende auszugehen ist. Aufgrund der unterschiedlichen Kinderzahl und der Erbteilung sind in der Folge Voll-, Halb- und Viertelhufner entstanden und die Dorfgemeinschaft wurde auch durch nicht-bäuerliche Bewohner erweitert. Die Auflösung dieser egalitären Wirtschafts- und Sozialverfassung erfolgte durch „Eingriff von oben". „Seit dem Ewigen Landfrieden stieg das Interesse der Ritterschaft an ihrer Wirtschaft. Der dadurch geweckte Rationalismus eines Teils der Grundherren ist es gewesen, der die alte Agrarverfassung zerstört hat, namentlich in Süddeutschland." (S. 29) Der Vielfalt der äußeren Agrarverfassung, der Weber durch eine Fülle von historisch-komparativen Vergleichen nachgeht, entsprechen die verschiedenen Typen der Appropriation. Prinzipiell unterscheidet Weber zwei Formen: 1. Werden Grund und Boden als sachliche Arbeitsmittel angesehen, sind sie häufig der Sippe der Frau appropriiert; 2. Gilt der Boden als erobertes Gebiet, als „Speerland", ist es der männlichen Sippe appropriiert. Weber ist es wichtig zu betonen, dass keineswegs rein wirtschaftliche Aspekte für die ursprüngliche Aneignung maßgeblich waren, sondern sie häufig militärischer, magischer oder religiöser Natur war. Zudem ist der Einzelne in eine Mehrheit von Verbänden eingebettet: Den Hausverband, die Sippe, den magischen Verband, den Dorf- und Markverband, den politischen Verband und falls besitzlos, den Grundherrn, falls unfrei, den Leibherrn. Weber diskutiert in der Folge historisch-vergleichend die Vielfalt der Entwicklung von Hausverband, Familie und Sippe vor dem Hintergrund von Vater- und Mutterrecht. Ein besonderes Augenmerk für die Entstehung einer traditionalistisch gebundenen, inegalitären Wirtschafts- und Sozialverfassung legt Weber auf die Entstehung des Herreneigentums und in dessen Folge die Durchsetzung der Gutsherrschaft. Die Besitzdifferenzierung nahm ihren Ausgangspunkt von der Häuptlingswürde, sei es als Sippen- oder Kriegshäuptling und konnte sich – analytisch gesehen – auf sechs Wegen durchsetzen: 1. Als innere Differenzierung durch die Entwicklung eines Be-

rufskriegerstandes; 2. Durch Eroberung und Unterwerfung eines Feindes, dessen Bevölkerung als hörige Arbeitskräfte in den Dienst genommen wurden, sei es kommunistisch wie die Heloten in Sparta oder sei es individualistisch unter der Herrschaft einer Schicht von Leibherren; 3. Durch Kommendation, also die freiwillige Unterwerfung Waffenloser unter den Schutz der Herrschaft eines wehrhaften Standes wie dem *patronus* in Rom oder dem *senior* bei den merowingischen Franken; 4. Die grundherrliche Siedlung, kann doch der Häuptling dank seines größeren Besitzes an Menschen und Arbeitstieren mehr Land roden als der gewöhnliche Bauer, was er seinerseits durch Leihe verwertet wie im Kolonat. „Auch Geld- und Getreideleihe wird häufig ein Mittel zur Akkumulation von Menschen und Boden. Neben Kolonen und Sklaven spielen daher namentlich in der antiken Wirtschaft die *Schuldsklaven*, die *nexi*, eine große Rolle." (S. 62); 5. Durch magisches Charisma, denn der Priester kann sich durch „Tabu"-Sprüche Sondereigentum sichern; 6. Durch Handel in Gestalt von Zöllen und Marktkonzessionen. Monopolisiert der Häuptling den Eigenhandel, kann er seinen Stammesgenossen Geld leihen oder sich sogar deren Grund und Boden aneignen. Tun sich mehrere Häuptlinge an einem Ort zusammen, entsteht eine Stadt mit einem Patriziat, das Handel treibt.

„Herreneigentum kann aber auch *fiskalische* Wurzeln in der Steuer- und Dienstverfassung des Staates haben" (S. 63) in zweierlei Form: 1. als patrimoniale Herrschaft des Fürsten, dessen Beamte von den Verwaltungsmitteln getrennt sind; 2. als „*ständische Appropriation der Verwaltung*", bei dem neben dem fürstlichen Großhaushalt Vasallen, Pächter oder Beamte das Land bewirtschaften und die Verwaltung selbst vornehmen. Je nach den wirtschaftlichen Verhältnissen gestaltet sich auch die Staats-, Herrschafts- und Verwaltungsverfassung. „Orient und Okzident gehen hier in typischer Weise auseinander. Für die Wirtschaft des Orients (China, Vorderasien, Ägypten) ist die *Bewässerungskultur* bestimmend geworden, für den Okzident, wo die Niederlassungen durch Rodung entstehen, die *Waldkultur*." (S. 64) Die patrimoniale „*Großkönigswirtschaft des vorderen Orients*" (S. 64) beruht auf einer großen Bürokratie, die die Bewässerungsregulierung planwirtschaftlich vornimmt. „Gegenüber der geldwirtschaftlich-fiskalischen Appropriation von staatlichen Rechten im Orient steht das *naturalwirtschaftliche Feudalsystem im Okzident* (und in Japan), die Entstehung von Herreneigentum durch *Lehen*." (S. 68) Die okzidentale Herrengewalt ruht dabei auf drei Grundlagen: „*Bodenbesitz* (grundherrliche Gewalt), *Menschenbesitz* (Sklaverei), Appropriation *politischer Rechte* (durch Usurpation oder Verleihung), besonders der *Gerichtsgewalt*; diese letztere ist für die Entwicklung im Okzident weitaus am wichtigsten geworden." (S. 71) Im Lichte dieses Ansatzes untersucht Weber detailliert Stellung und Status der Bauern in verschiedenen Ländern, diskutiert die kapitalistischen Formen der Grundherrschaft in Gestalt von Plantagenwirtschaft und Gutswirtschaft und beleuchtet schließlich die Sprengung der Grundherrschaft als Basis für moderne wirtschaftliche Verhältnisse. In analytischer Hinsicht gab es vier Kräfte und Tendenzen, die schließlich die Grundherrschaft unterhöhlten: 1. Wirtschaftlich gesehen entwickelten Grundherren *und* Bauern ein Interesse, ihre Produkte am Markt abzusetzen in dem Maße, wie sich der Markt durch die Geldwirtschaft erweiterte. 2. Das städtische Bürgertum seinerseits hatte ein Interesse an der Auflösung der Gutsherrschaft, weil sie

ganz praktisch eine Schranke für seine Absatzinteressen bildete. 3. Der Kapitalismus selbst hatte ein Interesse an der Schaffung eines freien Arbeitsmarktes und auch das Kapital entwickelte ein Grunderwerbsinteresse an Grund und Boden. 4. Schließlich waren es auch die fiskalischen Interessen des Staates, die davon ausgingen, dass sich das Steueraufkommen des Landes erhöhen sollte, nachdem die Grundherrschaft gesprengt war. Das Interesse an der Sprengung war das eine, ihre Art und Weise das andere: „das Ergebnis hing von der Frage ab, *wer* expropriiert werden sollte, der Grundherr oder der Bauer, und wenn letzterer, ob mit oder ohne Land." (S. 94) Die Expropriation der Bauern, die ihnen die Freiheit, wenn auch ohne Landbesitz brachte, erfolgte in England, Mecklenburg-Vorpommern sowie in Teilen von Schlesien. Umgekehrt: Die Expropriation des Grundherrn, der sein Land an die Bauern verlor, fand statt in Frankreich, Südwestdeutschland und in großen Teilen Polens durch die Intervention der Russen. Die dritte Lösung war ein Kompromiss, bei der die Bauern mit einem Teil ihres Landes die Freiheit erlangten. So etwa in Preußen, wo der Staat auf die von der Grundherrschaft lebenden Landräte angewiesen blieb, weil er sich einen besoldeten Beamtenstand nicht leisten konnte. Entscheidend für die Durchsetzung kapitalistischer Verhältnisse auf dem Land waren jedoch die Beseitigung aller mit der Grundherrschaft verbundenen Rechte und Privilegien wie die Patrimonialgerichtsbarkeit, die Bannrechte, die Lehensverbindlichkeiten, die Steuerfreiheit und die politischen Vorrechte. Das war nicht nur ein allmählicher, sondern auch ein höchst verschiedenartiger Prozess, wie Weber historisch-vergleichend anschaulich zeigt.

3 Gewerbe und Bergbau im vorkapitalistischen Zeitalter

Im zweiten Kapitel skizziert Weber die Entstehung und Auflösung der Zünfte, die Heraufkunft des Verlagswesens und der Fabrik. Er grenzt das Gewerbe von der Landwirtschaft, aber auch von Bergbau, Handel und Transportwesen ab und unterscheidet die Produktion für den Eigenbedarf von der Produktion für den Erwerb, also das Handwerk. „Unter *Handwerk* sei der Tatbestand verstanden, daß gelernte gewerbliche Arbeit in irgendeinem Umfang verrichtet wird, die spezialisiert, entweder durch Berufsspaltung oder technische Spezialisierung ausgeführt wird, einerlei, ob als freier oder unfreier Beruf, für einen Herrn, eine Gemeinschaft oder auf eigene Rechnung." (S. 111) Das Hausgewerbe ist die notwendige Vorstufe für das Stammesgewerbe. Was zunächst als Nebentätigkeit betrieben wird, kann auch kommerziell zum interethnischen Tausch genutzt werden, meist zwischen benachbarten Stämmen wie in Afrika oder es ergibt sich eine Weiterentwicklung zu einer verfestigten Sozialstruktur wie bei der indischen Kastenbildung, in der ursprünglich horizontal nebeneinander stehende ethnische Stämme unter der Vorherrschaft eines Stammes vertikal übereinandergeschichtet wurden. Im fürstlichen Großhaushalt des Oikos in der Antike gibt es neben den *officia*, den Positionen im Großhaushalt, die *artificia*, die notwendigen Handwerksstellen, die von Sklaven besetzt für den Eigenbedarf produzieren. Um zur Kunden- und Marktproduktion überzugehen, bedarf es einer entwickelten Tauschwirtschaft und eines regelmäßigen Abnehmerkreises. „Und nun ergab sich hier, bei der

Entwicklung des Gewerbes aus dem Schoß des Oikos heraus, dasselbe wie bei der Entwicklung der Bauern. Der Fürst, Grundherr, Sklavenhalter hatte die Wahl, entweder die gelernten Arbeiter als Arbeitskraft zu verwenden und mit ihrer Hilfe selbst für den Markt zu produzieren, oder sie als Rentenquelle zu benutzen." (S. 119) Im ersten Falle wurde aus dem Herrn ein *Unternehmer,* im zweiten Fall ein *Rentier*, der aber einen *negotiator* oder Verwalter für seine Produktion benötigte. Antike und Mittelalter weisen also eine ganz ähnliche Arbeitsverfassung für Gewerbe und Handwerk auf, unterscheiden sich aber diametral in der Nutzung des Marktes. „In der Antike sind die Sklaven in der Gewalt des Herrn geblieben, im Mittelalter frei geworden" (S. 123). Weber nennt fünf Gründe für diese unterschiedliche Entwicklung: 1. Der höhere Konsumbedarf im Okzident gegenüber dem Rest der Welt: Ein japanischer oder griechischer Haushalt der Antike war bescheiden im Vergleich etwa zum üppigen Hausrat eines mittelalterlichen Patriziers. 2. Die erweiterte Marktaktivität im Vergleich zur Antike: Die Antike als Küstenkultur hatte kein kaufkräftiges Hinterland, da es weiterhin in Naturalwirtschaft verharrte. Im Mittelalter hingegen hatten gerade die Fürsten ein großes Interesse an steuerkräftigen Untertanen, was sie durch Städtegründungen und Marktkonzessionen selbst vorantrieben. 3. Die geringe Rentabilität der Sklaverei als Arbeitskraft, die sich nur lohnte, wenn der Sklave – wie im Krieg und in südlichen Ländern – billig zu haben war. Im Norden hingegen „lohnte" ein Sklave buchstäblich nicht. 4. Die Labilität der Sklavenverhältnisse selbst, denn ein entlaufener Sklave konnte ohne weiteres woanders anheuern. 5. Die Rolle der Städte, deren Privilegien den Grundsatz prägten: „Stadtluft macht frei!" Freilich wurden solche Rechte nicht ohne größere Auseinandersetzungen gewährt. „Es war ein Machtkampf, bei dem schließlich die politische Macht der Fürsten, die ein Interesse an den Städten nahmen, stärker war als die wirtschaftliche der Grundherren, die ein Interesse daran hatten, den zinspflichtigen Leibeigenen festzuhalten." (S. 125)

Vor diesem Hintergrund analysiert Weber Aufstieg und Auflösung der Zünfte. „Zunft ist eine nach der Art der Berufsarbeit spezialisierte Vereinigung von Handwerkern. Sie funktioniert, indem sie zwei Dinge in Anspruch nimmt: *Regelung der Arbeit* nach innen und *Monopolisierung* nach außen. Sie erreicht das, indem sie verlangt, daß jeder der Zunft beitritt, der an dem betreffenden Ort das Handwerk ausübt." (S. 127) Ansätze zur Zunftentwicklung hat es seit der Antike gegeben, aber da, wo Sippe oder Kaste vorherrschen, fehlt sie. „Der *Geist* der abendländisch-mittelalterlichen Zunft wird am einfachsten wohl durch den Satz charakterisiert: Zunftpolitik ist Nahrungspolitik." (S. 129) Das setzt nach innen die Sicherung der Chancengleichheit für die Zunftgenossen voraus, die mit rigorosen Regelungen durchgesetzt wurde. So wurde die Anzahl der Arbeiter und Lehrlinge festgesetzt, das Rohmaterial wie die Werkzeuge kontrolliert, Kapitalschranken und Preistaxen errichtet. „Die *Zunftpolitik nach außen* ist reine Monopolpolitik" (S. 131), die mit Zunftzwang und Zunftbann einherging. Die okzidentalen Zünfte entstehen auf dem Boden der Stadt und gewinnen ihre Autonomie und Autokephalie erst im Kampf mit den Stadtherren, um von militärischen und steuerlichen Auflagen entlastet zu werden. Zur Durchsetzung ihres Monopols kämpfen sie mit den Konsumenten, gegen die Konkurrenz durch ländliche, meist klösterliche Handwerker sowie gegen die Kaufleute und Detaillis-

ten. Aber auch intern und zwischen den Zünften tobt der Kampf um Stellung und Status im Produktionsprozess wie um das Recht, die Produkte auf den Markt zu bringen.

Die Zersetzung der Zünfte geht einher mit dem Aufstieg des Verlagssystems. Einigen Handwerkern gelingt der Aufstieg zu Händlern oder Verlegern bzw. eine Zunft mag sich auf Kosten der anderen durchzusetzen. Die Kostbarkeit von Rohstoffen wie bei der Seide oder die Abhängigkeit von Exporteuren, die die Absatzchancen gut einzuschätzen wussten, waren eine weitere Quelle für die Durchsetzung des Verlegers. Oft sind Handwerk und frühkapitalistisches Verlagssystem im Okzident nebeneinander entstanden und nicht unbedingt nacheinander.

Weber lehnt Marx' strikte Unterscheidung zwischen Manufaktur und Fabrik ab und definiert: „Fabrik in diesem Sinne bedeutet also kapitalistische Organisation des Produktionsprozesses d.h. Organisation spezialisierter und kombinierter Arbeit innerhalb der Werkstätte unter Nutzung stehenden Kapitals mit gleichzeitiger kapitalistischer Rechnung." (S. 149) Voraussetzungen hierfür sind 1. Ein steter Markt und Massenabsatz; 2. Eine gewisse Kaufkraft auf der Basis der Geldwirtschaft; 3. Eine relativ kostengünstige Technik des Produktionsverfahrens; 4. Die Existenz einer freien Arbeiterschaft. Die Fabrik ist nicht direkt aus dem Handwerk hervorgegangen, sondern neben ihm, indem sie sich „auf neue Produktionsformen geworfen oder auf neue Produkte, z.B. Baumwolle, Porzellan, Goldbrokat oder Surrogate" (S. 158) gestützt hat.

Abschließend skizziert Weber die Entwicklung des Bergwesens. Rechtlich gesehen war stets die Frage, wem die Bodenschätze eigentlich gehörten. 1. Nach dem *pars fundi* dem Grundherrn des Bodens, nicht aber dem Bauern; 2. Nach dem Regal dem jeweiligen politischen Herrscher; 3. Nach dem Finder dem Entdecker einer Ader. Ökonomisch gesehen findet sich zunächst der Eigenbetrieb des Herrn, dann folgen die genossenschaftlichen Gewerkschaften. Die große Macht der Bergwerksarbeiter „hatte zunehmende Appropriation des Bergwerks an die Arbeiter zur Folge und zunehmende Expropriation des Herrn, der zum bloßen Zinsherrn wird und seine Bergschätze nur noch als Rentenquelle nutzt." (S. 167) Mit dem zunehmenden Kapitalbedarf, der Konzentration des Erzhandels und der Differenzierung innerhalb der Arbeiterschaft kann schließlich der Kapitalismus Einzug halten. „Die Gewerkschaft wurde jetzt Kapitalbesitzerin" (S. 170) und die Entstehung von Ungleichheit wurde durch die erlaubte Akkumulierbarkeit wie die freie Veräußerlichkeit der Anteile befördert – Prozesse, „die in manchem an die Geschichte der Zünfte erinnern." (S. 171)

4 Güter- und Geldverkehr im vorkapitalistischen Zeitalter

Im dritten Kapitel schildert Weber die Entwicklung des Handels und des Geldes und seiner institutionellen Formen wie Gilden und Banken. Der Handel entsteht als interethnischer Außenhandel entweder in Gestalt des Stammeshandels mit ethnischer Spezialisierung oder als Herrenhandel auf eigene Rechnung oder gegen Entgelt über ortsfremde Händler sowie bei Monopolisierung als Fürstenhandel oder als Schenkhandel zwischen

Fürsten zur Erhaltung des Friedens. Die entscheidenden technischen Vorbedingungen für Handel und die Entstehung einer Händlerschicht sind Transportgelegenheiten wie Wegenetz, Lasttiere und Karren für den Landhandel, Schiffe und ihre Besatzung für den Seehandel. Weber unterscheidet zwischen ortsfremden und ortsansässigen Händlern und skizziert die Entwicklung von Seehandel, Landhandel und Binnenschifffahrt. „Seehandel ist ursprünglich überall gleichzeitig *Seeraub*; Kriegsschiff, Raubschiff und Handelsschiff sind anfänglich nicht voneinander geschieden." (S. 180) Angesichts der Risiken von Natur und Piraterie bildeten sich entweder Genossenschaften aus Reeder, Kapitän, Mannschaft und mitreisenden Kaufleuten oder man bediente sich der Seedarlehen von Kapitalisten und organisierte die Reisen als Karawanen. „Beim *Landhandel* war das Risiko geringer, da Gefahr nur von Räubern, nicht von Naturgewalten drohte. Aber dafür waren die Spesen unvergleichlich viel höher." (S. 185) Die Binnenschifffahrt war zunächst grundherrliches oder klösterliches Privileg, aber nach der Entstehung der Städte bildeten sich rasch Schifffahrtszünfte, die den Verkehr genossenschaftlich regelten. Der ortsansässige Kaufmann, der *mercator*, beginnt zunächst als reisender Händler, dann lässt er reisen und bei genügender Kapitalbildung schafft er das Faktoreiensystem mit interlokalem Filialsystem. Das erfolgt erst im späten Mittelalter, „weil er genügende Sicherheit der interlokalen Transportverhältnisse und ebenso genügende interterritoriale Rechtssicherheit voraussetzte." (S. 192) Um zu einem angesehenen Stand aufzusteigen, muss der hiesige Händler einen vierfachen Kampf bestehen: 1. „Der *Kampf um das Monopol des städtischen Marktes*" (S. 192), was sich vor allem gegen ortsfremde Händler wie die Juden und Händler auf dem Lande richtete. 2. Der Kampf um „Die *Gleichheit der Chancen nach innen*", was durch Vorkaufsverbot und Einstandsrecht sichergestellt wurde. Das Vorkaufsverbot sah vor, dass alle Waren auf den lokalen, städtischen Markt kommen müssen. Das Einstandsrecht verlangte für den Fall, dass ein kapitalkräftiger Kaufmann mehr von einer Ware als die anderen eingekauft hatte, diese Waren mit den anderen Händlern gegen reinen Kostenersatz ohne Gewinnaussicht zu teilen. 3. Der Kampf um „den *Erwerbsspielraum*", der aus dem „Kampf um *Stapel- und Straßenzwang*" resultierte, also dem Zwang, die Ware an einem bestimmten Platz umzuschlagen. „Jeder Territorialherr versuchte, sich durch Krieg in den Besitz von Stapel- und Straßenrecht zu setzen." (S. 194f.) 4. Der Kampf mit den „*Konsumenteninteressen*" und der Konflikt innerhalb der Kaufmannschaft zwischen Lokal- und Fernhandel. Der Konsument hätte am liebsten alles aus erster Hand beim ortsfremden Händler bezogen; der ortsansässige Händler suchte den Absatz nach Detaillistenprinzipien zu eigenem Vorteil zu organisieren.

Überall ist der Handel der Ursprung der Rechenhaftigkeit gewesen, aber seine technischen Mittel blieben bis zum Beginn der Neuzeit suboptimal. „Unser heutiges *Positionszahlensystem* ist eine Schöpfung der Inder, von denen es die Araber übernahmen, worauf es vielleicht die Juden nach Europa gebracht haben. […] An der Hand dieser Vertrautheit mit dem Positionszahlensystem ist die okzidentale *Buchführung* erwachsen. […] Der Okzident und nur er ist die Stätte der Geldrechnung geworden, während der Orient die Stätte der Naturalrechnung geblieben ist" (S. 198f.). Die erste Vergesellschaftung des Handels erfolgt in der Form der sogenannten *commenda* als Gelegenheitsgeschäft, wo-

bei in Südeuropa der Auftragnehmer als Unternehmer agiert und mehrere Aufträge von verschiedenen Auftraggebern annimmt. In Nordeuropa hingegen fungiert der Auftraggeber als Unternehmer, der Aufträge an mehrere Geschäftspartner vergibt. Zentral für den dauerhaften Betrieb und die Trennung von Haushalt und Betrieb wird der Kredit. Die Kreditsicherung erfolgt im Süden zunächst durch Solidarhaftung der Hausgemeinschaft, im Norden durch die Haftung aller am Unternehmen Beteiligten, während ab dem 14. Jahrhundert in Florenz das Sondervermögen der Handelsgesellschaft ins Leben gerufen wird. Die *Gilde*, über die gesamte Erde verbreitet, wird die organisatorische Gestalt der Kaufleute als sozialer Stand. Im Okzident nimmt sie entweder die Form der Stadtgilde als Händlerinnung, sei es als Militärverband, sei es als Verband der Händler an, die mit den Zünften aufsteigt. Daneben existiert in England die Steuergilde, die vom Staat die Steuer pachtete. Während es im Mittelalter zu keiner eigenständigen Handelspolitik seitens der Gilden kam, gelang das der deutschen Hanse zu Beginn des 16. Jahrhunderts. Nur Hansebürger haben Privilegien, zielen auf den direkten Detailhandel mit fremden Ländern, benutzen nur ihre eigenen Schiffe, betreiben Warenhandel ohne Geld- und Bankgeschäfte wie die Florentiner, setzen die Standardisierung von Warentypen durch, um so „die Herrschaft einer Kaufmannsaristokratie zu bewahren“ (S. 208).

Ist das Positionszahlensystem das technische Mittel, so sind Geld und Banken die sozioökonomischen und institutionellen Mittel zur Sicherung von Handelsgeschäften in Raum und Zeit. „Entwicklungsgeschichtlich betrachtet ist das Geld der *Schöpfer des Individualeigentums*; diese Eigenschaft besitzt es von Anfang an, und umgekehrt gibt es kein Objekt mit Geldcharakter, das nicht individuellen Besitzcharakter gehabt hätte.“ (S. 209) Weber unterscheidet die drei klassischen Funktionen des Geldes als Zahlungs-, Tausch- und Schatzbildungsmittel, um dann auf vier Arten des Geldes als vormodernes Tauschmittel näher einzugehen: 1. Das *Schmuckgeld* (Glasperlen, Bernstein, Korallen); 2. Das *Nutzgeld*, das als Außengeld im Tauschverkehr eine Zahlungsverpflichtung bezeichnete; 3. Das *Kleidergeld* wie Häute, Gewebe oder Pelze; 4. Das *Zeichengeld*, indem Gegenstände durch Gewohnheit als Besitzgegenstände gewertet wurden, wie etwa das Pelzgeld in Russland, einem Stückchen Pelz ohne Nutzwert. Aufgrund ihres Seltenheitswertes, ihrer Haltbarkeit, ihres Schmuckcharakters und ihrer leichten Stückelung werden Edelmetalle zur stofflichen Basis der Geldverfassung. Vom Pharao etwa erhoffte sich die Gefolgschaft Schmuckgold, etwa einen Ring. Aber es sollte bis zum 7. Jh. vor Christus dauern, bevor in Lydien die ersten Münzen geprägt wurden und dann nochmals bis zum 17. Jahrhundert, bis man von einer modernen Münzherstellung sprechen kann.

Die Funktionen der *Banken* in der vorkapitalistischen Ära richten sich in erster Linie auf Geldwechselgeschäfte aufgrund der Vielfalt an umlaufenden Geldsorten, sodann auf das Geldzahlungsgeschäft vor allem im Fernverkehr, das Depositengeschäft, also die Geldaufbewahrung, das Geldbeschaffungsgeschäft, da wo es keine Münzsorten gab wie in Babylon und schließlich das Girogeschäft, also die Überweisung zur Einsparung der Barzahlung. Weber diskutiert die Rolle der Banken in Antike und Mittelalter. In der Antike waren Banken nur selten eine Privatunternehmung, weil sie mit dem Tempel und staatlichen Banken konkurrierten. Der delphische Tempel etwa war eine Depositenkasse für

Privatleute und Sklaven. „Zahlreiche Inschriften bekunden, daß Sklaven vom Gotte in die Freiheit gekauft worden seien; in Wirklichkeit war es aus den Ersparnissen des Sklaven geschehen, der sie dem Tempel zur Aufbewahrung übergab, um sie vor dem Herren zu schützen." (S. 225) Im ptolemäischen Ägypten wie in den meisten hellenistischen Staaten gab es ein Bankenmonopol. Die bescheidenen Anfänge der Banken im Mittelalter sind die Geldwechsler (*campsores*). Für die Geldleihe geben Banken nur große Summen und nur an öffentliche Einrichtungen, während das kleine Geschäft in der Hand ortsfremder Händler wie den Juden verblieb. Hinzu kamen der Unternehmungskredit, die Girogeschäfte und die Steuerkollektion, die gerade im 13. und 14. Jahrhundert den Reichtum einer Bankiersfamilie wie den Medici begründete. Freilich waren dem Kreditgeschäft enge Grenzen gesetzt. Wer sie verletzte, riskierte den Untergang, wie das Beispiel der Fugger zeigt, die ihre Kredite an die Krone von Spanien nie mehr wiedersahen. „Weil also die Privatmittel der großen Bankhäuser für die Finanzierung großer Unternehmungen des Staates niemals ausreichten und ihre Liquidität sehr leicht Schiffbruch erlitt, drängte die Entwicklung zur *monopolistischen Bank*." (S. 229) So wurde die *Bank of England* etwa 1694 zur Finanzierung des spanischen Erbfolgekrieges gegründet.

Neben der Größe einer Bank und ihrer Liquidität war es das Zinsverbot der Kirche, dass dem Kreditgeschäft enge Zügel anlegte. Den Ausweg für Kleinkredite bot der sogenannte „Judenkredit". „Sein Charakteristikum, daß er den staatlichen Gewalten die Möglichkeit zu einer Schwammpolitik gab, der Ausbeutung der Bevölkerung durch den Judenzins mit in unregelmäßigen Zeitabständen erfolgender Konfiskation des Gewinns und der Außenstände, unter gleichzeitiger Ausweisung der jüdischen Gläubiger. Auf diese Weise sind die Juden von Stadt zu Stadt, von Land zu Land gejagt worden; es wurden förmliche Kartelle zu ihrer Beraubung zwischen den Fürsten geschlossen." (S. 237) Freilich: Je weiter sich die Geldwirtschaft entwickelte, desto häufiger wurde das Zinsverbot umschifft, so dass die Kirche alle möglichen Ausnahmen zulassen musste. Mit dem Kapitalismus war es ohnehin nicht mehr vereinbar.

5 Die Entstehung des modernen Kapitalismus

Im vierten Kapitel skizziert Weber in großem Stil die äußeren Rahmenbedingungen des okzidentalen Kapitalismus, diskutiert Bürgertum, Stadt und Staat als die sozialen, räumlichen und politischen Träger dieser Entwicklung, um abschließend auf die Entfaltung der kapitalistischen Gesinnung als innerer Voraussetzung einzugehen. Weber will da von Kapitalismus sprechen, wo eine erwerbswirtschaftliche Bedarfsdeckung durch Unternehmen auf der Grundlage rationaler Kapitalrechnung stattfindet. Kapitalistisch ist eine Epoche nur dann, wenn die Bedarfsdeckung ohne deren kapitalistische Organisation zusammenbrechen würde. Das war der Fall nur im Okzident und auch da erst ab der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Obwohl es also erste Ansätze von Kapitalismus in Antike und Mittelalter, im Orient wie im Okzident gegeben hat, ist der voll entwickelte rationale Betriebskapitalismus jüngeren Datums. Weber nennt sechs institutionelle Voraussetzungen

für seine sachgemäße Funktionsweise: 1. Die Aneignung aller sachlichen Beschaffungsmittel als freies Eigentum von Unternehmen; 2. Marktfreiheit ohne ständische Schranken der Lebensführung; 3. Rationale Technik; 4. Rationales Recht; 5. Freie Arbeit; 6. Kommerzialisierung der Ökonomie, womit auch der Spekulation Tür und Tor geöffnet wird.

„*Kommerzialisierung* bedeutet einmal Entstehung von Unternehmensanteilspapieren, sodann von Rentenpapieren, besonders in Form von Staatsschuld- und Hypothekenschuldverschreibungen." (S. 240) Die Aktiengesellschaft wird die Form der Unternehmung, die Kapitalbeschaffung durch Wertpapierausgabe eröffnet. So lassen sich nicht nur zukünftige Einkünfte vorwegnehmen, sondern vor allem auch Handelsunternehmungen und Großunternehmen mit enormem Finanzierungsbedarf ins Werk setzen. Die Kehrseite dieser Medaille sind periodisch auftretende Spekulationskrisen, die Weber anhand des Tulpenschwindels in Holland, aber auch dem ruinösen Wirken von John Law in Frankreich um 1720 illustriert. „Krisen im weiteren Sinn, chronische Arbeitslosigkeit, Hungersnot, Absatzstockungen, politische Ereignisse, welche das ganze Erwerbsleben zerstören, hat es von jeher und überall gegeben. Aber es ist ein Unterschied, ob ein chinesischer oder japanischer Bauer hungert und dabei weiß, daß die Gottheit ihm nicht günstig ist oder die Geister in Unordnung sind und infolgedessen die Natur Regen oder Sonnenschein nicht zur rechten Zeit spendet, oder ob die Gesellschaftsordnung als solche auch gegenüber dem letzten Arbeiter für die Krise verantwortlich gemacht werden kann. Im ersteren Falle wird Orientierung an der Religion erfolgen; in letzterem Falle aber erscheint das Menschenwerk als schuldig, und der Arbeiter wird daraus die Folgerung ziehen, daß es geändert werden muß: rationaler Sozialismus wäre ohne die Krisen niemals entstanden." (S. 251)

Sodann diskutiert Weber die Rolle des Kolonialismus vom 16. bis 18. Jahrhundert für die Entstehung des Kapitalismus. Keine Frage: Durch „Monopolisierung der Kolonialprodukte, der Absatzchancen nach den Kolonien […], der Gewinnchancen aus dem Transport zwischen Mutterland und Kolonie" kam es durch Gewalt und Sklaverei „zu einer riesenhaften Vermögensakkumulation innerhalb Europas" (S. 256). Doch die entstandene Klasse von Rentiers hat nur wenig zur Entfaltung einer kapitalistischen Organisationsweise beigetragen. Die Fabrik als „Appropriierung von Werkstatt, Werkzeug, Kraftquelle und Rohstoff" (S. 260) beim Unternehmer wurde vielmehr durch zwei Entwicklungen vor allem in England ermöglicht: Zum einen die Entstehung von Baumwollmanufakturen, die durch die Erfindung des mechanischen Webstuhles durch Cartwright im Jahre 1785 als einer ersten Verknüpfung von Technik und Wissenschaft möglich wurde; zum anderen die neue Nutzung von Kohle und Eisen, denn die Steinkohle emanzipierte die Eisenverhüttung vom Holz als Brennmittel, durch Verkokung wurde die Entwaldung gestoppt und die Erfindung der Dampfmaschine erlaubte die Produktion von genügend Steinkohle. Diese Innovationen emanzipierten den Produktionsprozess in dreierlei Weise: 1. „von den Schranken der den organischen Stoffen innewohnenden Gebundenheit" wie tierischer Kraft und Pflanzenwuchs; 2. „von den organischen Schranken der Arbeit", so dass die menschliche Arbeitskraft durch Mechanisierung freigesetzt wurde; 3. „von jeder Gebundenheit an die überkommene Tradition" (S. 262f., im Original kursiv). Diese dreifache Emanzipation von Natur, Mensch und Tradition wurde möglich durch die Verbindung von Technik und Wis-

senschaft und trug zum Wirtschaftswachstum bei. Die Arbeitskräfte für die Fabriken in England wurden per Zwang rekrutiert. Angefangen mit dem Armen- und Lehrlingsgesetz von Königin Elisabeth, vor allem aber durch den Wandel der Agrarverfassung (Polanyi 1978) wurde die überschüssige Landbevölkerung in die Fabriken gepresst. „Wer sich nicht freiwillig stellte, wurde in das Arbeitshaus mit seiner strengen Disziplin gesteckt; wer seine Arbeitsstelle ohne ein Entlassungszeugnis von Meister oder Unternehmer verließ, wurde als Vagabund behandelt; kein Arbeitsloser wurde unterstützt außer in der Form des Zwanges, sich in das Arbeitshaus zu begeben." (S. 264) Abnehmer der Produkte dieser neuen Industrien waren die Heeresverwaltung und der höfische Luxus. Sicher: Krieg und Luxus in den Worten Werner Sombarts (1913) waren wichtig, aber nicht ausschlaggebend für die Durchsetzung des Kapitalismus. Auch China und Indien hatten große Heeresausgaben und ein deutlich ausgeprägteres Luxusgebaren als Europa, ohne dass eine kapitalistische Entwicklung eingesetzt hätte. Vielmehr ist es die „Demokratisierung des Luxus" (S. 266, im Original kursiv) und die Durchsetzung des Massenabsatzes, die im Gefolge der Preisrevolution des 16. und 17. Jahrhunderts durch den Zustrom von Edelmetallen nach Europa möglich wurde durch „*Unterbieten im Preise*" statt einem „*Überbieten in der Qualität*" (S. 267) wie bei der Luxusproduktion.

Weber sieht die Eigenart des okzidentalen Kapitalismus in der rationalen Arbeitsorganisation einerseits, der Aufhebung der Schranken zwischen Binnen- und Außenwirtschaft wie Binnen- und Außenmoral andererseits. Um die Gesamtkonstellation von „Wirtschaft und Gesellschaft" zu verstehen, analysiert er abschließend die Einbettung des Kapitalismus anhand der „Züge(n) seiner allgemeinen Kulturentwicklung" wie dem Bürgertum und der Stadt, dem Staat und dem Recht, der Existenz „von Menschen mit *rationalem Ethos der Lebensführung*" (S. 270).

Die Rede vom *Bürgertum* verweist auf drei Begriffsbedeutungen: ökonomisch, politisch und sozial. In *ökonomischer* Hinsicht meint sie eine Klasse mit gemeinsamer Interessenlage wie Groß- und Kleinbürgertum. Diese Bedeutung ist genuin okzidental, weil es zwar auch andernorts Handwerker und Unternehmer gab, die jedoch niemals zu einer Klasse zusammengezogen wurden. Der Begriff des Staatsbürgers geht auf die antike und mittelalterliche Stadt des Okzidents zurück und versteht den Bürger als Träger *politischer* Rechte. „Je weiter nach Osten, desto spärlicher werden diese Spuren: der ‚Staatsbürger' ist der islamitischen Welt, Indien und China unbekannt." (S. 271) *Sozial* zielt der Begriff des Bürgertums auf Menschen von Besitz und Bildung, die sich zum einen vom Adel, zum anderen vom Proletariat abgrenzen. Damit sind positive und negative Privilegierungen verbunden: positiv, durch die Erlaubnis zur Ausübung eines Gewerbes in der Stadt; negativ, als Lehens-, Turnier- und Stiftsfähigkeit dem Adel vorbehalten bleiben. „Der Bürger in seiner ständischen Qualität ist stets Bürger einer bestimmten *Stadt*, und die Stadt in diesem Sinn hat es nur im Okzident, sonst, wie in der Frühzeit Mesopotamiens, nur in Ansätzen gegeben." (S. 271) Als Institution schreibt Weber der okzidentalen Stadt eine bahnbrechende Rolle für Kapitalismus und moderne Kultur zu. Sie ist Trägerin von 1. Religion und Wissenschaft, Kunst und Kunstgeschichte; 2. Sitz von Gewerbe und Handel; 3. Ort des Militärs als Festung; 4. Sitz der politischen und kirchlichen Verwaltung; 5.

Gemeindeverband auf der Basis eines Verbrüderungsaktes. Die sogenannte „coniuratio" schafft „die bewaffnete Verbrüderung zu gegenseitigem Schutz und Trutz und damit die Usurpation politischer Gewalt." (S. 274) Dieser usurpatorische Charakter ist der Grund, warum in der älteren Version von *Wirtschaft und Gesellschaft* das berühmte Kapitel über die Stadt als „Die nichtlegitime Herrschaft" (Weber 1972 [1921/1922]) verhandelt wird. Die Stadt als Gemeinde hat es wegen Wehrverfassung und Magie nur im Westen gegeben. Die Wehrverfassung als „Verbindung von Selbstequipierung und Bürgerrecht" (S. 276) konnte es in Asien wegen der Bewässerungskultur mit ihrem Königtum, ihrer Bürokratie und dem Heer von Untertanen nicht geben. Die jüdische Prophetie mit ihrer Abstreifung der Magie, „das Pfingstwunder, die Verbrüderung im christlichen Pneuma […], der Tag von Antiochien […], wo Paulus (im Gegensatz zu Petrus) kultische Gemeinschaft mit Nichtbeschnittenen pflegte" – alle diese universalistischen Entwicklungen führten zur Beseitigung der „magischen Schranken zwischen Sippen, Stämmen und Völkern" (S. 276f.). Sucht man nach *einem* entscheidenden Unterschied zwischen Okzident und Orient, so ist es diese Durchbrechung der Sippenschranken. Nur auf dieser Basis konnten in letzter Instanz sich Kapitalismus, Demokratie und freiheitliche Menschen- und Bürgerrechte entwickeln. Benjamin Nelson (1984, S. II) hat das auf die glückliche Modernitätsformel gebracht: „From Tribal Brotherhood to Universal Otherhood". In der Neuzeit schließlich verlor die okzidentale Stadt ihre Freiheitsrechte wie Gewerbe-, Gerichts- und Militärhoheit und geriet unter „die Gewalt konkurrierender Nationalstaaten", was dem rationalen Kapitalismus die günstigsten Entwicklungschancen eröffnete. „Der einzelne Staat mußte um das freizügige Kapital konkurrieren, das ihm die Bedingungen vorschrieb, unter denen es ihm zur Macht verhelfen wollte. Aus dem notgedrungenen Bündnis des Staates mit dem Kapital ging der nationale Bürgerstand hervor, die Bourgeoisie im modernen Sinne des Wortes. Der geschlossene nationale Staat also ist es, der dem Kapitalismus die Chancen des Fortbestehens gewährleistet; solange er nicht einem Weltreich Platz macht, wird also auch der Kapitalismus dauern." (S. 288f.)

Auch der rationale *Staat* mit seinem Fachbeamtentum und seinem rationalen *Recht* ist ein Produkt des Okzidents. Das rationale Recht stützt sich formal, aber nicht inhaltlich auf das römische Recht. Die „charakteristischen Institute des modernen Kapitalismus" wie Aktie, Rentenbrief, Wechsel, Hypothek oder die Handelsgesellschaft sind mittelalterlicher Provenienz. Aber: „Das römische Recht war hier […] das Mittel der Ekrasierung des materialen Rechtes zugunsten des formalen." (S. 292) Ein formales Recht bietet ein Höchstmaß an Berechenbarkeit, so dass „das Bündnis zwischen Staat und formaler Jurisprudenz indirekt dem Kapitalismus zugute kam." (S. 293)

Abschließend versucht Weber zu klären, was denn nun in letzter Instanz für die Genealogie der Kapitalismus verantwortlich zeichnet. Bevölkerungsvermehrung und Edelmetallzufuhr mögen notwendige Bedingungen umschreiben, ausschlaggebend sind sie aber nicht. „Was letzten Endes den Kapitalismus geschaffen hat, ist die rationale Dauerunternehmung, rationale Buchführung, rationale Technik, das rationale Recht, aber auch nicht sie allein; es mußte ergänzend hinzutreten die *rationale Gesinnung, die Rationalisierung der Lebensführung, das rationale Wirtschaftsethos*." (S. 302) Erwerbstrieb und Geldgier

sind alt und finden sich auch unter dem Banner des Traditionalismus. Weber hingegen betont für moderne Wirtschaftsverhältnisse zwei Bedingungen: 1. Das Eindringen der Rechenhaftigkeit bis hinein in den Haushalt, was Pietäts- und Solidaritätspflichten erodiert; 2. Die Temperierung hemmungslosen Gewinnstrebens. Das hat in seinen Augen eine durchaus paradoxe Folge: „Die Keime des modernen Kapitalismus müssen in einem Gebiet gesucht werden, wo offiziell eine von der orientalischen und antiken verschiedene, durchaus kapitalfeindliche Wirtschaftstheorie geherrscht hat." (S. 304, im Original kursiv) Fündig wird Weber bei der „Protestantischen Ethik". Während er in seiner berühmten Studie stark auf die Prädestinationslehre setzt, betont er in seiner Wirtschaftsgeschichte den Wert von Prophetien vor dem Hintergrund seiner Klassifikation der Weltreligionen. „Die Magie zu brechen und Rationalisierung der Lebensführung durchzusetzen, hat es zu allen Zeiten nur ein Mittel gegeben: große *rationale Prophetien*." (S. 308) Aber nicht alle Prophetien sind dazu gleichermaßen geeignet. Die östlichen Weltreligionen wie Konfuzianismus, Buddhismus, Hinduismus und Taoismus sind Oberschichtenreligionen, die – wenn überhaupt – exemplarische Prophetien entwerfen. Ein indischer Prophet wie Buddha entwickelt eine Erlösungsidee, lebt selbst exemplarisch das richtige Leben vor, ohne vorzuschreiben, wie man zu leben haben hat. Das Nirwana als Heilsziel wird daher nur verbindlich für intellektuelle Schichten, die eine anbetungswürdige buddhistische Sekte gründen, für die Massen aber unerreichbar bleiben. Judentum und Christentum sind ihrem Wesen nach „*Plebejerreligionen*" (S. 309), die eine ethische Prophetie entworfen haben, also eine Lehre, die im Prinzip für alle lebbar sein sollte. Auch hier führt das zunächst zur Unterscheidung von Virtuosen- und Massenreligiosität, so dass eine rationale Lebensführung auf mönchische Sekten beschränkt bleibt. Selbst der franziskanischen Bewegung gelang es nicht, mit Hilfe der Tertiarier diese Religiosität auch Laien zugänglich zu machen – „solchen Versuchen stand das Institut der Beichte im Wege. Die Kirche hat mit Hilfe ihrer Buß- und Beichtordnung das mittelalterliche Europa domestiziert. […] Als Menschenkennerin rechnete die Kirche gar nicht damit, daß der Einzelne eine geschlossene ethische Persönlichkeit sei, sondern nahm als feststehend an, daß er trotz Beichtermahnung und noch so strenger Bußen doch wieder ethisch kollabieren würde, d.h. sie ließ ihre Gnade scheinen über Gerechte und Ungerechte." (S. 311f.) Mit dieser doppelten Ethik, hier Virtuose, dort Masse, räumt die Reformation auf und etabliert die innerweltliche Askese. Den „Sinn der Reformation", so Weber (S. 312), hat Sebastian Franck kongenial erfasst: „Du glaubst, du seist dem Kloster entronnen: es muß jetzt jeder sein Leben lang ein Mönch sein." Die amerikanischen Denominationen und Sekten, die Beruf, Geschäft („business") und Ethik engführen, sind für Weber das beste Beispiel, wie ethische Vollwertigkeit (Zulassung zum Abendmahl) und geschäftliche Ehrbarkeit („honesty is the best policy") zusammenwirken. „Eine derart machtvolle, unbewußt raffinierte Veranstaltung zur Züchtung kapitalistischer Individuen hat es in keiner andern Kirche oder Religion gegeben." (S. 314) Die religiöse Wurzel der kapitalistischen Gesinnung ist laut Weber längst abgestorben und das 19. Jahrhundert als eisernes Zeitalter des Kapitalismus bedarf des Berufs als Berufung nicht mehr.

6 Rezeption und Wirkung

Webers *Wirtschaftsgeschichte*, obwohl nur eine studentische Mitschrift seiner Vorlesung, war das erste Buch, das von Frank H. Knight bereits 1927 ins Englische übertragen wurde. Da Knight die „Begriffliche Vorbemerkung" indes als unwichtig wegließ und nicht übersetzte, konnte auch im anglo-amerikanischen Sprachraum die enge Verknüpfung der Wirtschaftsgeschichte mit Webers Wirtschaftssoziologie nicht nachvollzogen werden. Bei Reinhard Bendix (1964, S. 215) wird die Wirtschaftsgeschichte u.a. als „Fortsetzung der Religionssoziologie" erwähnt, während Talcott Parsons (1968) in seinem einflussreichen Weber-Buch die englische Übersetzung zitiert, ansonsten aber vor allem mit der religionssoziologischen Seite von Webers Überlegungen zum Kapitalismus beschäftigt ist. Es ist das Verdienst von Randall Collins (2012, S. 325), auf *Weber's last theory of capitalism*, so der amerikanische Originaltitel von 1980, aufmerksam gemacht zu haben. „Dieses Modell, so meine These, stellt die umfassendste allgemeine Theorie der Ursprünge des modernen Kapitalismus dar, die uns derzeit zur Verfügung steht." Collins systematisiert Webers Argumentation in einem eindrucksvollen Schema (2012, S. 333). Es modelliert eine Konstellation sich wechselseitig bedingender Faktoren, die von Spannungen geprägt sind, aber in der Konstellation zu einer Balance finden. Es gibt indes weder ein „Bild einer stetig und linear zunehmenden Rationalität" noch ein „Evolutionsmodell der natürlichen Auslese" (Collins 2012, S. 340). Streng genommen ist es auch „keine Theorie", weil kein „System allgemeingültiger Gesetzmäßigkeiten des wirtschaftlichen Wandels" (Collins 2012, S. 342) unterbreitet wird. Arthur Stinchcombe (2003) hat jüngst „Weber updated", um die Voraussetzungen des globalen Kapitalismus zu analysieren. Weber ging davon aus, dass sich die kapitalistische Entwicklung innerhalb von Nationalstaaten abspielen würde, was im 21. Jahrhundert nicht mehr der Fall sei: „Thus the purpose of this essay has turned out to be only the correction of a rather trivial aspect of the theory – almost all of Weber's theory of the preconditions of capitalism still holds." Dennoch hat die Kluft zwischen globalem Kapitalismus und nationalstaatlicher Solidarität (Pensionssystem, Sozialstaat etc.) beträchtliche Folgen: „to require major revisions in exactly how we formulate the empirical form of those preconditions, so the practical importance of Weber's trivial theoretical errors is very large." (Stinchcombe 2003, S. 434)

Webers Abriss ist eine paradigmatische Studie für die neuere Wirtschaftssoziologie in mehrfacher Hinsicht: 1. Sie fordert nicht nur, sondern demonstriert historisch und empirisch, was die Einbettung von „Wirtschaft und Gesellschaft" heißt; 2. Sie zeigt die Stärke von makrosoziologischen Konstellationsanalysen auf, die Träger, Vorbedingungen, Faktoren, Ideen, Interessen und Institutionen in ihrem konkreten Zusammenspiel auszuweisen vermag; 3. Sie betont die Rolle von „legacies", ihre Latenzfunktion wie ihr Aktivierungspotential. So begründet das römische Recht zwar nicht den Kapitalismus, da dessen wichtigste Institute mittelalterlichen Ursprungs sind. Aber sein formaler Charakter kam dem Bedürfnis des Kapitalismus nach Rechenhaftigkeit enorm entgegen; 4. Sie unterstreicht die universalgeschichtliche Weichenstellerfunktion von Ideen: Die okzidentale Stadt durchbricht die Sippenschranken und wird eine Gemeinschaft (*coniuratio*) von

Fremden. „Stadtluft macht frei“ von Familie, Sippe, Stand und Klasse, wird so zu einer Quelle moderner Individualisierung wie der Menschen- als Bürgerrechte; 5. Sie zeigt auf, was „Entzauberung“ und die Entstehung eines rationalen Menschen- und Weltbildes bedeutet. Angefangen mit der altjüdischen Prophetie bis zum asketischen Puritanismus verliert „Magie“ jegliche Erklärungs- oder Rechtfertigungsfunktion. Das Resultat ist, selbst nach Absterben der religiösen Wurzel, eine nüchterne, säkulare, wissenschaftlich geprägte Weltanschauung, die eine methodisch-rationale Lebensführung nahelegt. Die kulturelle Eigenart des Westens, seine Magiefeindschaft und die rationale Kooperation zwischen Fremden, stehen in bemerkenswertem Gegensatz zu anderen Kulturen und Regionen der Welt.

Webers Wirtschaftsgeschichte, vermeintlich nur eine Vorlesungsmitschrift seiner Studenten, ist von der Rezeption meist stiefmütterlich behandelt worden. Auch wenn es sich im strikten Sinne vielleicht nicht um „Weber’s last theory of capitalism“ (Collins) handeln mag, da die Erkenntnisse in seiner Wirtschafts- und Religionssoziologie (Schluchter 2011) ausgearbeitet vorliegen, so gibt Weber hier doch eine Summe seiner Erkenntnisse zur Genealogie des Kapitalismus – historisch und systematisch ein ungehobener Schatz für die Wirtschaftssoziologie (Swedberg 1998). Man kann daher Lepsius’ Fazit nur zustimmen: „Die Vorlesung ist einzigartig. Es gibt keine vergleichbare Darstellung der Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. In ihr entfaltet er seine Ansichten über die den Kapitalismus begründenden okzidentalen Rationalisierungen, die schrittweisen Appropriationen der Verfügungsgewalt über die Produktionsfaktoren und Marktchancen sowie die ‚Entstehung des modernen Kapitalismus‘.“ (Lepsius 2011, S. VIIf.)

Literatur

Bendix, R. 1964. *Max Weber – Das Werk. Darstellung, Analyse, Ergebnisse*. München: Piper.

Collins, R. 2012. Webers Kapitalismustheorie: Eine Systematisierung. In: ders., *Konflikttheorie*, S. 323–354. Wiesbaden: VS-Springer.

Lepsius, M. R. 2011. Vorwort. In: Max Weber, *Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, hrsg. v. W. Schluchter in Zusammenarbeit m. J. Schröder, S. VII–VIII. Tübingen: Mohr-Siebeck.

Nelson, B. 1984. *Der Ursprung der Moderne. Vergleichende Studien zum Zivilisationsprozess*. 2. Aufl. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Parsons, T. 1968. *The Structure of Social Action, vol. II: Weber*. Glencoe: The Free Press.

Polanyi, K. 1978. *Die große Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Sombart, W. 1913. *Studien zur Entwicklungsgeschichte des modernen Kapitalismus*. Bd. 1: Luxus und Kapitalismus; Bd. 2: Krieg und Kapitalismus. München-Leipzig: Duncker&Humblot.

Stinchcombe, A. 2003. The Preconditions of World Capitalism: Weber updated. In: *The Journal of Political Philosophy 11*, S. 411–436.

Swedberg, R. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.

Weber, M. [1921/1922] 1972. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. 5. rev. Aufl. Tübingen: Mohr-Siebeck.

Die österreichische Schule der Nationalökonomie und die Wirtschaftssoziologie

Gertraude Mikl-Horke

1 Eine individualistische Sozialwissenschaft

Die sog. österreichische oder auch Wiener Nationalökonomie ist eine der drei Gründungskonzeptionen der Grenznutzentheorie. Carl Menger, der als ihr Begründer gilt, entwickelte seine Konzeption zeitgleich mit den grundlegenden Werken von William Stanley Jevons und Leon Walras (Menger 1871). Sie alle suchten die Ökonomie auf einer theoretischen Basis aufzubauen, die den Wert der Güter nicht durch die Produktionskosten, sondern durch den Nutzen, den jede zusätzliche Einheit des Konsums eines Gutes stiftet, d.h. durch den Grenznutzen, bestimmt. Aber die österreichische Auffassung unterschied sich schon von Beginn an in einigen wesentlichen Punkten von der britischen und französischen Version des Marginalismus; einerseits, weil sie nicht von einer hedonistisch-utilitaristischen Auffassung menschlichen Handelns und der Annahme „rein ökonomischer" Motive wie Jevons ausging, und andererseits, weil die Mathematik nicht als die methodische Grundlage der Ökonomie betrachtet wurde.

Menger ging es nicht nur um die theoretische Erklärung der Wirtschaft auf individualistischer Basis, was zum Methodenstreit mit Gustav Schmoller führte, sondern um die besondere Epistemologie der Sozialwissenschaften im Unterschied zu jener der historischen Wissenschaften und der Naturwissenschaften (Menger 1883). Die österreichische Schule der Nationalökonomie hat daher von Beginn an eine wesentlich breitere Ausrichtung, die keine Trennung von Soziologie und Ökonomie voraussetzt, aber gegen organizistische bzw. kollektivistische Vorstellungen von Gesellschaft auftritt. Menger und seine Nachfolger sahen die Ökonomie als Teil einer Soziologie individualistischen Zuschnitts. Die Nachfolger Mengers waren Eugen Böhm-Bawerk und Friedrich Wieser, der auch Mengers

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_11

Lehrstuhl in Wien übernahm. Wieser stand soziologischem Denken besonders nahe, was sich bereits in der ursprünglich 1914 im Rahmen des von Max Weber mit herausgegebenen „Grundriß der Sozialökonomik" veröffentlichten „Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft" äußerte.

Zwischen Max Weber und den österreichischen Ökonomen bestand eine wechselseitige Beeinflussung und eine weitgehende Übereinstimmung hinsichtlich der Auffassungen vom individuellen und sozialen Handeln. Auch der einflussreichste Vertreter der österreichischen Schule der nächsten Generation, Ludwig Mises, war zunächst an Weber orientiert, kritisierte diesen dann aber für dessen „historisierende" Auffassung des rationalen Handelns und plädierte für eine auf der Handlungslogik und der Annahme subjektiver Rationalität beruhende Soziologie (Mises 1933). Diese baute er später zu einer allgemeinen Handlungstheorie als Metawissenschaft auf handlungslogischer Grundlage aus und nannte sie „Praxeologie" (Mises 1949).

Ludwig Mises und Friedrich A. Hayek waren die bedeutendsten Vertreter der österreichischen Ökonomie in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen und begründeten in den USA, wohin viele der Exponenten der österreichischen Schule – neben Mises und Hayek etwa Fritz Machlup, Gottfried Haberler u.a. – emigriert waren, die „Austrian Economics" als eine eigene Schule. Ihre Auffassungen richteten sich zunehmend gegen die Neoklassik und die mathematische Formalisierung der Ökonomie, was aber auch zur Distanzierung von ursprünglich aus der österreichischen Nationalökonomie hervorgegangenen Sozialwissenschaftlern wie Joseph A. Schumpeter führte. Gegenwärtig wird auch Wieser, obgleich einst prominenter Repräsentant der österreichischen Schule, von Vertretern der Austrian Economics nicht mehr als einer ihrer Klassiker anerkannt.

Die Austrian Economics werden mit einem liberalen bis libertären politischen Standpunkt verbunden. Dies hatte sich in den 1920er Jahren in der Debatte um die sozialistische Rechnungslegung, an der sich Mises nachdrücklich beteiligte, manifestiert und fand eine Fortsetzung in den USA der 1930er und 1940er Jahre in der Kritik Mises' an Keynes und den marktsozialistischen Ansätzen.

Die Austrian Economics sind jedoch in erster Linie eine bestimmte Art der Analyse und Erklärung wirtschaftlicher Prozesse. Sie berufen sich bis heute auf die Grundlagen, die Carl Menger gelegt hatte. Ihre zentrale Konzeption stellt die sog. Marktprozesstheorie, oft auch Mises-Hayek-Theorie genannt, dar; diese ist eine dynamische Erklärung des Handlungszusammenhangs subjektiv rationaler Wirtschaftssubjekte, der manchmal auch als „Katallaktik" bezeichnet wird. Gegen die neoklassischen Annahmen wird argumentiert, dass es bei vollkommener Konkurrenz eigentlich überhaupt keinen Wettbewerb mehr geben kann. Tatsächlich sei vielmehr Monopolbildung die ursprüngliche Tendenz der Wirtschaft, sodass der freie Wettbewerb erst durch institutionelle und politische Maßnahmen gesichert werden muss. Auch geht die österreichische Nationalökonomie nicht von der Annahme vollständiger Information aus; der Marktprozess ist vielmehr von Ungewissheit gekennzeichnet und stellt einen Entdeckungsprozess unternehmerischer Individuen dar. Die Austrian Economics stellen daher in Bezug auf die neoklassische bzw. die mathematische Ökonomie eine heterodoxe Richtung der Ökonomie dar.

Die auf Mises und Hayek folgende Generation der Schule ist durch drei Persönlichkeiten charakterisiert, die gleichzeitig gewisse Unterschiede in den Auffassungen innerhalb der Austrian Economics repräsentieren. Der konsequente Liberalismus von Mises wurde in der anarcho-libertären Auffassung von Murray N. Rothbard weitergeführt, der aber auch die Praxeologie methodisch zu einer empirisch-deduktiven Wissenschaft weiter entwickelte (Rothbard 1997). Vielfach wird die Mises-Rothbard-Aufassung, die man gegenwärtig etwa mit Richard Ebeling, Hans-Hermann Hoppe, Joseph T. Salerno u.a. verbinden kann, als eigentlicher Kern der Austrian Economics verstanden. Doch finden sich innerhalb derselben auch Ansätze, die in eine andere Richtung weisen. So wurde von Ludwig Lachmann eine Dimension der Austrian Economics betont, die an Max Webers Handlungstheorie anknüpft (Lachmann 1970). Er stellte eine grundsätzliche Ungewissheit im Marktprozess fest, lehnte selbst die Tendenz zum Gleichgewicht ab und folgerte, dass die Wirtschaftstheorie keine erklärende, sondern eine hermeneutische Funktion habe (Lachmann 1991). In dieser Sicht folgte ihm vor allem Don Lavoie, dessen Wirkung trotz seines frühen Todes groß war.

Der in Bezug auf seine schulprägende Wirkung bedeutsamste Vertreter ist jedoch Israel Kirzner, der die Konzeption des Wissens und des unternehmerischen Entdeckungsprozesses von Hayek weiter entwickelte (Kirzner 1973, 2000). Er hob aber auch die Rolle der intersubjektiven Wahrnehmung, der „mutual awareness“, für die Entstehung von Gleichgewichtstendenzen der Marktprozesse hervor. Die Austrian Economics sah er als eine vielfältige Strömung, die auch offen ist für Einflüsse von außen. Hayek, Kirzner und Lavoie beeinflussten viele der Austrian economists der Gegenwart, insbesondere Peter J. Boettke, Gerald O’Driscoll, Steven Horwitz, Emily Chamlee-Wright, Karen Vaughn, Henry Virgil Storr u.v.a. Unter ihnen haben sich insbesondere Boettke und Vaughn mit dem Profil und der Entwicklung der Austrian Economics beschäftigt (Boettke 2002; Boettke und Storr 2002; Vaughn 1994).

2 Wirtschaftssoziologisch relevante Aspekte

Die österreichische Nationalökonomie bzw. die Austrian Economics weisen einige Merkmale auf, die auch für die Wirtschaftssoziologie bedeutsam sind. Sie sind in dem Verständnis des Individualismus und im Subjektivismus der österreichischen Theorie begründet. Diese geht nicht von der Differenzierung zwischen *ökonomischen* und *nichtökonomischen* Motiven aus, sondern begreift individuelles Handeln als auf verschiedenen Beweggründen beruhend. Anders als in den utilitaristischen Nutzenkonzepten wird nicht versucht, Handlungsmotive inhaltlich zu bestimmen. Was als Motiv wirksam wird, ist Sache des Subjekts auf Grund der Dinge, die für dieses gerade wichtig und wertvoll sind. Für die Theorie ist allein der logische Konnex zwischen Zweck und Mittel wichtig. Doch erlaubt dies ein komplexeres Bild des Individuums als jenes des „homo oeconomicus“-Modells. Dieser „wahre Individualismus“ (Hayek 1948, S. 1ff.) schließt soziale, kulturelle und politische Aspekte ein, postuliert aber, dass sich diese in den individuellen Interessen

und im individuellen Handeln manifestieren. Handeln ist jedenfalls, gleichgültig wie es motiviert ist, immer rational aus Sicht des Subjekts und logisch aus Sicht der Theorie, weshalb die österreichische Ökonomie auch nicht zwischen *logischen und nicht-logischen* Handlungen unterscheidet, was sonst vielfach zur Begründung der Arbeitsteilung zwischen Ökonomie und Soziologie angenommen wurde.

Die österreichische Nationalökonomie definiert *Geld und Markt als soziale Institutionen*, die evolutionär auf der Grundlage des Zusammenwirkens der individuell zweckorientierten Handlungen entstehen. Dieser Prozess führt jedoch nicht selbsttätig zur sozialen Harmonie oder zu einem Gleichgewichtszustand, vielmehr entsteht durch Nachahmung und Gewohnheit eine „ungeschriebene private Wirtschaftsverfassung" (Wieser 1924, S. 276), die auf Routinen und Konventionen beruht, und dann auch in formellen Regeln resultieren kann. Geld, so meinte Menger (1883, S. 171ff.), ist zwar keine Erfindung des Staates, sondern das unreflektierte Resultat der zweckorientierten individuellen Handlungen, aber seine Funktion kann durch die staatliche Regelung gesichert und gefördert werden. Auch Märkte sind für die österreichischen Ökonomen keine selbstregulativen Mechanismen, sondern soziale Interaktionsprozesse, aus denen heraus sich informelle Regeln entwickeln, und die auch Institutionen der Gesellschaft darstellen. Zu seiner dauerhaften Funktionsfähigkeit benötigt der Markt formelle Normen, um Vertrauen in die freie Konkurrenz zu schaffen. Allerdings kann dies wiederum zu Spannungen zwischen den Normen und den individuellen Interessen führen, weshalb die sozialen Institutionen einer ständigen Veränderung unterliegen.

Schon von Beginn an bezog die österreichische Ökonomie die Dimension der Zeit mit ein und betonte die *dynamische Veränderung* der Wirtschaftsprozesse, was auch einen besonders markanten Ausdruck in der ursprünglich 1911 publizierten „Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung" von Joseph A. Schumpeter (1926) fand. Mises und Hayek stellten dem abstrakten statischen Marktmodell der Neoklassik dann den dynamischen *Marktprozess* gegenüber, dessen Ergebnis immer nur eine Momentaufnahme darstellt, die sich sofort wieder verändert. Das „österreichische" Konzept der Märkte fokussiert nicht auf deren Gleichgewichtszustand, sondern auf die *ongoing processes*, die durch die Wettbewerbshandlungen angetrieben werden. Märkte sind in dieser Sicht daher – anders als in der neoklassischen Wirtschaftstheorie – nicht durch vollkommene Konkurrenz, vollständige Information und stabile Präferenzen gekennzeichnet, sondern beruhen auf Ungewissheit, Risikobereitschaft und innovativem Handeln der Akteure. Daraus, so argumentierten Mises und Hayek, folgt auch, dass der Marktprozess nicht wirklich steuerbar ist. Er findet überdies nur unter bestimmten gesellschaftlich-institutionellen Bedingungen statt, die unternehmerisches Handeln fördern, und ist daher nicht ohne weiteres von einer Gesellschaft in eine andere übertragbar.

Den engen Zusammenhang zwischen Wirtschaft und den gesellschaftlichen Verhältnissen hat vor allem Friedrich Wieser betont, denn: „Der volkswirtschaftliche Prozess ist ein gesellschaftlicher Prozess und er muss daher dieselben Probleme aufwerfen, die für alles gesellschaftliche Handeln gelten" (Wieser 1924, S. 110). Dabei spielt insbesondere die *Macht* in Wirtschaft und Gesellschaft eine große Rolle. Für Friedrich Wieser war Macht

die grundlegende Dimension der Gesellschaft; in der Wirtschaft ist sie für Wieser nicht, wie die neoklassischen Ökonomen annehmen, nur extern verursacht, sondern sie entsteht auch durch den Wirtschaftsprozess selbst und wirkt durch diesen auf die Gesellschaft ein. Da die Menschen mit unterschiedlichen Wertschätzungen und verschiedener Nachfragekraft ausgestattet sind, ist der Grenznutzen „sozial geschichtet" und die Machtverhältnisse und die Sozialstruktur der Gesellschaft drücken sich Wieser zufolge daher auch in den Preisen aus; so etwa haben Luxusgüter hohe Preise und schließen dadurch die ärmeren Einkommensschichten aus, während Massengüter, welche aber auch von Reichen konsumiert werden, wenig kosten müssen. Preise werden daher nicht nur durch den Markt bestimmt, sondern reflektieren gesellschaftliche Verhältnisse im Sinn einer „Schichtung der Preise", welche die Vermögenden begünstigt (Wieser 1924, S. 135). Preise haben als Abbild der Sozialstruktur darüber hinaus eine „Geschichte", die sich in einer relativ stabilen Preisstruktur niederschlägt. Da Preise daher „gesellschaftliche Bildungen" darstellen, muss die Wirtschaftstheorie auf einer Gesellschaftstheorie beruhen. Diese und ähnliche Gedanken Wiesers stießen jedoch in der weiteren Entwicklung der österreichischen Nationalökonomie auf Kritik.

Während für Wieser die „gesellschaftliche Wirtschaft" durch die Ungleichheit in Bezug auf Macht und Einkommen und durch soziale Konflikte charakterisiert war, betonten Mises und Hayek die freie bzw. *„spontane" Ordnung*, die unter Bedingungen freien Wettbewerbs und unternehmerischen Handelns entstehen kann. Wenngleich sie den Wettbewerb besonders hervorhoben, so schließt ihre Auffassung aber auch Kooperation nicht aus; vielmehr stellen Konkurrenz und Kooperation subjektiv rationale Handlungen von Individuen, die sich in Situationen gegenseitiger Abhängigkeit und Ungewissheit befinden, dar.

Da sich Handeln immer auf Zukunft bezieht, stellt *Ungewissheit* eine grundsätzliche Gegebenheit auch und besonders in der Wirtschaft dar. Entgegen der Annahme der Neoklassiker gingen Mises und Hayek davon aus, dass Information nicht vollständig und Wissen zudem ungleich verteilt ist und sich ständig ändert (Hayek 1948, S. 33ff.). Wissen beruht zudem auf einem fortlaufenden gegenseitigen Wahrnehmungsprozess der Handlungen der beteiligten Subjekte. Ungewissheit kann daher nicht systematisch auf Risikobedingungen reduziert werden, indem man Ereignissen Wahrscheinlichkeitswerte zuordnet. In einem sich dynamisch wandelnden Markt können die Individuen nicht nur die Aktionen anderer, sondern auch ihre eigenen zukünftigen Entscheidungen nicht voraussehen. Das jeweilige Ergebnis des Marktprozesses bleibt ungewiss; es manifestiert sich in ständig wechselnden Konstellationen von Gewinnern und Verlierern. Der Markt stellt für Hayek einen fortlaufenden Prozess des Wandels der Wissensgenerierung und -verteilung dar (Hayek 1948, S. 77ff.). Er zwingt die Akteure zu einem Handeln nach dem Prinzip von Versuch und Irrtum, aber ihr Handeln selbst reduziert das Unwissen und führt zu einem „Entdeckungsprozess" (Hayek 2002). Wissen ist daher immer im Fluss, es besteht nicht aus Daten, Rezepten, Theorien, die angewendet werden, sondern entsteht erst durch „unternehmerisches" Entdeckungshandeln. Jeder Mensch handelt „unternehmerisch", sofern er sich der Situation der Ungewissheit stellt und sich dennoch zum Handeln entschließt. Ungewissheit stellt daher eine allgemeine conditio humana dar, für die Wirtschaft ist sie darüber hinaus jedoch der Motor für die Dynamik der Marktprozesse.

3 Beiträge zur Wirtschaftssoziologie

Die Austrian Economics basieren auf einer sozialtheoretischen Vorstellung, verstehen individuelles Handeln als soziales Handeln, Markt als sozialen Interaktionsprozess und als soziale Institution und sehen Ungewissheit als normale Bedingung der Wirtschaft. Ungewissheit hat auch in der Wirtschaftssoziologie Beachtung gefunden, allerdings wird sie meist als Störfaktor betrachtet, der durch Einbeziehung von „sozialen" Aspekten wie Beziehungsnetzwerke, Normen, Institutionen reduziert oder beseitigt werden könne (vgl. Beckert 1996). Die Auseinandersetzung mit den Annahmen der Austrian Economics kann daher für die Wirtschaftssoziologie durchaus von Nutzen sein. Deren Interesse daran ist jedoch bislang gering, während es innerhalb der Austrian Economics gegenwärtig ein deutliches Interesse an der sogenannten neuen Wirtschaftssoziologie gibt. Gleichzeitig besteht auch ein Interesse an der Wiederaufnahme der „cross-fertilization" durch die Anknüpfung an eine an Weber orientierte Soziologie (Boettke und Storr 2002), wie sie schon Lachmann (1970) vorgeschlagen hatte. Auch die phänomenologische Dimension, die sich aus der subjektivistischen Sicht und dem Werk von Alfred Schütz herleitet, erfuhr eine Wiederbelebung. Bereits in Mises' Seminaren in Wien war das Problem der Intersubjektivität diskutiert worden und hatte auch die Verbindung zu phänomenologischen Denkweisen ausgelöst. In der Gegenwart wurden die phänomenologische Soziologie und die Methoden der interpretativen Situationsanalyse in den Austrian Economics wiederentdeckt, was sich etwa in dem modernen Klassiker der Austrian Economics, „The Economics of Time and Ignorance" von O'Driscoll und Rizzo (1985) niederschlug. Bemerkenswert ist darüber hinaus die Beschäftigung mit kognitiven und interpretativen Prozessen in Marktbeziehungen. So charakterisiert etwa Don Lavoie den Markt als einen kognitiven Prozess bzw. als Produkt sozialer Intelligenz auf Grund der komplexen Verkettung der gegenseitigen Deutungs- und Handlungsprozesse (Lavoie 1991) und hebt die Bedeutung der Kultur für Wirtschaft und Unternehmen hervor (Lavoie und Chamlee-Wright 2000).

Das Interesse an der Wirtschaftssoziologie schlug sich 2008 auch in einer Sonderausgabe der „Review of Austrian Economics" nieder, in der Bezüge zu Begriffen der Einbettung, des sozialen Kapitals und anderer einschlägiger Konzepte der neuen Wirtschaftssoziologie hergestellt werden. Wie die Herausgeber feststellen, besteht eine Nahebeziehungen zwischen dieser und der österreichischen Theorie der Marktprozesse auf Grund der Tatsache, dass beide von Vorstellungen individueller sozialer Personen und deren Beeinflussung durch den sozialstrukturellen Kontext ausgehen (Lewis und Chamlee-Wright 2008). Storr tritt mit Bezug auf die neue Wirtschaftssoziologie für die Beachtung der über die Marktprozesse hinausgehenden sozialen Aspekte in Forschungen der Austrian Economics ein (Storr 2008). Auch er befasst sich auf der Basis der phänomenologischen und interpretativen Ansätze in der Soziologie mit Themen der sozialen Konstruktion und der Kultur der Märkte (Storr 2010, 2012).

Viele wirtschaftssoziologisch interessante Analysen der Austrian Economics gründen auf dem Hayek'schen Konzept der Entdeckung des Wissens, von dem aus Bezüge zu sozialem Lernen und kulturellen Prozessen hergestellt werden. Darauf bauen auch Versu-

che auf, eine „österreichische“ Theorie der Firma zu entwickeln; in deren Rahmen wird die Organisation als Zusammenwirken von individuellen Akteuren, die zur Schaffung von Wissen und zur Entdeckung von Chancen für die Unternehmung im Markt beitragen, verstanden (vgl. Foss und Klein 2002). Auch Machtaspekte finden allmählich wieder Eingang in die Austrian Economics. So etwa thematisiert Paul A. Lewis Vertrauen in wirtschaftlichen Situationen als diskursiv konstruierte soziale Beziehung und diskutiert deren Problematik im Spannungsverhältnis von Ungewissheit und Macht (Lewis 2008); darüber hinaus analysiert er die Zusammenhänge von Subjektivität, Sozialstruktur und sozioökonomischer Ordnung (Lewis und Runde 2007). Die Denkweisen von Friedrich A. Hayek und Karl Polanyi setzt Migone (2011) in eine Beziehung zueinander und sucht angesichts der Notwendigkeit alternativer Konzeptionen zur Bewältigung der krisenhaften Entwicklungen der Gegenwart nach Anknüpfungspunkten für einen Dialog zwischen beiden Auffassungen. Während er in Hinblick auf die Bedeutung der sozialen Ordnung für die Wirtschaftsprozesse und für die „embeddedness“ von Märkten Übereinstimmung feststellt, sieht er gegensätzliche Vorstellungen in Bezug auf die Entwicklung der sozialen Regeln und Normen bei Hayek und Polanyi. Dennoch argumentiert Migone, dass eine Verknüpfung beider Sichtweisen notwendig sei, die nicht auf Angleichung, sondern auf einen Brückenschlag zwischen unterschiedlichen Prinzipien abziele.

Von Seiten der Wirtschaftssoziologie haben die Austrian Economics hingegen noch relativ wenig Beachtung erfahren, obwohl gerade die Ungewissheit in Märkten einen offenkundigen Anknüpfungspunkt darstellen sollte (vgl. Mikl-Horke 2008). Zafirovski diskutierte zwar die „catallactics“ und die „sociologics“ als zwei konträre Auffassungen von Markt und Gesellschaft (Zafirovski 2003), aber er verstand Katallaktik in einem weiteren Sinn, beschränkte den Begriff nicht auf seine Bedeutung im Rahmen der Austrian Economics. Die Handlungstheorie von Mises erfuhr eine gewisse Beachtung innerhalb der Soziologie, die auch zu Diskussionen über das Verhältnis der Auffassungen von Weber und Mises führte (z.B. Callahan 2007; Zafirovski 2010).

Für eine Anknüpfung an die Austrian Economics plädiert Liljenberg (2005) auf Grundlage ihres „social individualism“, der dazu beitragen könne, die Konfrontation von Individualismus und Kollektivismus endgültig zu überwinden. Auch die dynamische und interaktionistische Sicht des Marktes der österreichischen Auffassung lasse Marktprozesse als wechselseitige Wahrnehmungs- und Deutungsprozesse und damit als „normale“ soziale Prozesse erkennbar werden. Marktbeziehungen werden damit nicht auf spezifisch „ökonomische“ Motive bzw. einen rechnerisch geprägten Austausch von Geld und Ware auf der Basis von Preisen reduziert. Den heterodoxen Aspekten der österreichischen Ökonomie wandte der französische Wirtschaftssoziologe Renaud Fillieule seine Aufmerksamkeit zu; auch schlägt er eine Preissoziologie auf der Basis der Austrian Economics vor und bezieht sich dabei vor allem auf Hayeks Sicht der Preise als Grundlage für die Informationen und das Wissen der Wirtschaftssubjekte (Fillieule 2010a; vgl. auch Mikl-Horke 2014). Ganz allgemein kritisiert er, dass die meisten wirtschaftssoziologischen Studien unbeschadet ihrer Ablehnung der ökonomischen Orthodoxie dennoch implizit auf deren Annahmen aufbauen, weshalb sich eine Beschäftigung mit heterodoxen Auffassungen empfiehlt, die

diese einseitige Sichtweise beseitigen kann (Fillieule 2010b). Die Auseinandersetzung mit der österreichischen Nationalökonomie, die von ihren Annahmen her zahlreiche Anknüpfungspunkte für eine Wirtschaftssoziologie aufweist, kann auch das soziologische Verständnis von Wirtschaft bereichern. Ungewissheit, Subjektivität und kognitiv-diskursive Prozesse stellen zudem wichtige Aspekte in der Diskussion vieler Vertreter der Austrian Economics in der Lachmann-Lavoie-Kirzner-Tradition dar und begründen die intersubjektiven und interpretativen Ansätze in einer Reihe von Werken im weiteren Einflussbereich der Austrian Economics, die insbesondere für eine „verstehende Wirtschaftssoziologie" bedeutsam sind.

Literatur

Beckert, J. 1996. Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. In: *Zeitschrift für Soziologie 25*, S. 125–146.

Boettke, P. J. 2002. Information and Knowledge: Austrian Economics in Search of its Uniqueness. In: *Review of Austrian Economics 15*, S. 263–274.

Boettke, P. J., Storr, V. H. 2002. Post-Classical Political Economy: Polity, Society and Economy in Weber, Mises and Hayek. In: *American Journal of Economics and Sociology 61*, S. 161–191.

Callahan, G. 2007. Reconciling Weber and Mises on Understanding Human Action. In: *American Journal of Economics and Sociology 66*, S. 889–899.

Fillieule, R. 2010a. The New Economic Sociology of Prices. An Analysis Inspired by the Austrian School of Economics. In: *American Journal of Economics and Sociology 69*, S. 668–692.

Fillieule, R. 2010b. *L'école autrichienne d'économie. Une autre hétérodoxie*. Villeneuve d'Ascq.: Presses universitaires du Septentrion.

Foss, N. J., Klein, P. G. (Hrsg.). 2002. *Entrepreneurship and the Firm: Austrian Perspectives on Economic Organization*. Cheltenham u.a.: Edward Elgar.

Hayek, F. A. 1948. *Individualism and Economic Order*. Chicago: University of Chicago Press.

Hayek, F. A. 2002. Competition as a Discovery Procedure. Orig. v. 1968. In: *The Quarterly Journal of Austrian Economics V*, S. 9–23.

Kirzner, I. M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

Kirzner, I. M. 2000. *The Driving Force of the Market: Essays in Austrian Economics*. London: Routledge.

Lachmann, L. 1970. *The Legacy of Max Weber*. London: Heinemann.

Lachmann, L. 1991. Austrian Economics as a Hermeneutic Approach. In: Lavoie, D. (Hrsg.), *Economics and Hermeneutics*, S. 134–146. London: Routledge.

Lavoie, D. (Hrsg.). 1991. *Economics and Hermeneutics*. London: Routledge.

Lavoie, D., Chamlee-Wright, E. 2000. *Culture and Enterprise: The Development, Representation and Morality of Business*. New York: Routledge.

Lewis, P. A. 2008. Uncertainty, Power and Trust. In: *The Review of Austrian Economics 21*, S. 183–198.

Lewis, P.A., Chamlee-Wright, E. 2008. Social Embeddedness, Social Capital and the Market Process. In: *The Review of Austrian Economics 21*, S. 107–118.

Lewis, P.A., Runde J.H. 2007: Subjectivism, Social Structure and the Possibility of Socio-Economic Order. In: *Journal of Economic Behavior and Organization 62*, S. 167–186.

Liljenberg, A. 2005. A Socio-Dynamic Unterstanding of Markets. The Progressive Joining Forces of Economic Sociology and Austrian Economics. In: *American Journal of Economics and Sociology 64*, S. 999–1023.

Menger, C. 1871. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien: Braunmüller.
Menger, C. 1883. *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*. Leipzig: Duncker & Humblot.
Migone, A. 2011. Embedded Markets: A Dialogue Between F.A. Hayek and Karl Polanyi. In: *The Review of Austrian Economics 24*, S. 355–381.
Mikl-Horke, G. 2008. Austrian Economics and Economic Sociology. In: *Socio-Economic Review* 6, S. 201–226.
Mikl-Horke, G. 2014. Macht, Ungleichheit und Preise: Friedrich Wieser und die Wirtschaftssoziologie. In: Bögenhold, D. (Hrsg.), *Soziologie des Wirtschaftlichen. Alte und neue Fragen,* S. 117–144. Wiesbaden: Springer VS.
Mises, L. 1933. *Grundprobleme der Nationalökonomie*. Jena: G. Fischer.
Mises, L. 1949. *Human Action. A Treatise on Economics*. San Francisco: Hodge.
O'Driscoll, G. P. jr., Rizzo, M. J. 1996. *The Economics of Time and Ignorance*. Oxford-New York: Blackwell Publishing.
Rothbard, M. N. 1997. *The Logic of Action: Method, Money, and the Austrian School*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.
Schumpeter, J.A. 1926. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. 2. Aufl., Orig. v. 1911. München/Leipzig: Duncker & Humblot.
Storr, V.H. 2008. The Market as a Social Space: On the Meaningful Extraeconomic Conversations that Can Occur in Markets. In: *The Review of Austrian Economics 21*, S. 135–150.
Storr, V.H. 2010. The Social Construction of the Market. In: *Society 47*, S. 200–206.
Storr, V.H. 2012. *Understanding the Culture of the Market*. New York: Routledge.
Vaughn, K.I. 1994. *Austrian Economics in America. The Migration of a Tradition*. Cambridge, UK-New York: Cambridge University Press.
Wieser, F. 1924. *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft*. 2. Aufl., Orig. v. 1914. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
Zafirovski, M. 2003. *Market and Society. Two Theoretical Frameworks*. Westport, Conn./London: Praeger.
Zafirovski, M. 2010. Weber's Sociological Elements in Mises' Economics of Human Action. In: *Social Epistemology 24*, S. 75–98.

Marcel Mauss: Essai sur le don

Christian Papilloud

Mauss, Marcel. 1925. Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques. In: *L'Année Sociologique I*, S. 30–186

Neudruck in Mauss, Marcel. 1950. *Sociologie et anthropologie*, S. 147–279. Paris: Presses Universitaires de France.

Neudruck in Mauss, Marcel. 2007. *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques*. Paris: Presses Universitaires de France.

Mauss, Marcel. 1954. *The Gift. Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*. Translated by Ian Cunnison. With an Introduction by E. E. Evans-Pritchard. Glencoe: The Free Press.

Mauss, Marcel. 1968. *Die Gabe. Die Form und Funktion des Austauschs in archaischen Gesellschaften*. Aus der englischen Übersetzung bei Eva Moldenhauer. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Marcel Mauss (1872-1950) verfasst den *Essai sur le don* kurz nach dem Ersten Weltkrieg, und er veröffentlicht ihn im ersten Doppelheft der neuen Reihe von *L'Année sociologique*, die er nach dem Krieg leitet. In *Die Gabe,* so der Titel der deutschen Übersetzung, skizziert Mauss auf der Grundlage einer Theorie der Wirtschaft und der Gesellschaft die Gabe als die dreifache Verpflichtung „Geben – Empfangen – Erwidern". Mauss fragt, ob wirtschaftliche Tauschbeziehungen ihre Wurzel im Gabentausch haben. Er verwendet Texte von Ethnologen, Sprach- und Religionswissenschaftlern, Historikern und Entdeckern seiner Zeit über die Formen des Austausches in Nordamerika, Australien, Polynesien sowie religiöse indische Quellen.

Jemandem etwas geben – einen Gegenstand wie jegliche Arten von Dienstleistungen und Symbolen –, ist für Mauss keine Transaktion im herkömmlichen Sinne. Gegenstände des Gebens enthalten und bilden Verpflichtungen und Erwartungen sowohl auf der Seite des Gebers als auch auf der Seite des Empfängers. Der Geber übt eine Macht auf den Empfänger aus, wenn er ihm etwas gibt. Deswegen spricht Mauss vom Geben als einer Handlung mit magischer Eigenschaft, weil sie den Empfänger an den Geber bindet. Diese magische Eigenschaft gebe es auch in den Gegenständen, die gegeben werden. Mauss nennt sie *hau*. Der *hau* wird vom Maori-Rechtsanwalt Tamati Ranapiri in seinem Gespräch mit dem Ethnographen Eldson Best (1900, S. 173–199) erwähnt, dessen Berichte Mauss (S. 46) zur Kenntnis genommen hat. Mauss deutet den *hau* als das Symbol der Person des Gebers im gegebenen Gegenstand, sowie als die Macht des Gebers auf den Empfänger durch diesen Gegenstand. Wie Best hervorhebt, fordert der gegebene Gegenstand den Empfänger dazu

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_12

auf, diesen Gegenstand zu erwidern. Der gegebene Gegenstand gilt dann auch als eine Gewährleistung für den Geber, dass seine Gabe nicht verloren geht, sondern dass sie zu ihm zurückkommt.

Das Empfangen ist der zweite Begriff, der unmittelbar mit dem Geben verbunden ist, und in der Gabe hat es einen besonderen Stellenwert. Im Empfangen entscheidet sich, ob die Gabe angenommen oder abgelehnt wird. Die Gabe kann tatsächlich abgelehnt werden, und Mauss erwähnt zwei typische Beispiele, nämlich: a) die Angst, nicht in der Lage zu sein, die Gabe zu erwidern (S. 62ff.); b) die Ablehnung der Gabe durch den indischen Brahmanen, insbesondere seine Ablehnung rein ökonomischer Tauschbeziehungen (S. 147ff.). Aber selbst wenn beide Fälle in der Praxis auftauchen, bilden sie die Ausnahmen, die die folgende Regel bestätigen: „Niemand hat das Recht, die Gabe abzulehnen" (S. 105). Weil der Akteur die Position des Empfangens einnimmt, fordert er den Geber heraus, seine Gabe so vorzubereiten, dass er sie tatsächlich empfangen kann. Der Empfänger wird seinerseits dadurch herausgefordert, dass er die Gabe unmittelbar – aber nicht umgehend – erwidert, oder dass er die Gabe indirekt erwidert, indem er den Gegenstand an einen weiteren sozialen Akteur weiterreicht, der dann verpflichtet ist, diese Gabe – hier auch entweder direkt oder indirekt – zu erwidern. Diese doppelte Herausforderung des Empfangens zeigt vielleicht am besten, dass jeder der drei Momente der Gabe – Geben, Empfangen, Erwidern – die drei Verpflichtungen des Gebens, Empfangens und Erwiderns beinhaltet, die gleichzeitig eine dreifache Unmöglichkeit absichern müssen, die Gabe als gegebenen, empfangenen oder erwiderten Gegenstand abzulehnen. Theoretisch kann man also die Gabe immer ablehnen. In der Praxis wird aber alles unternommen, damit dies nie passiert. Die Zirkulation der Gabe wird sozial kontrolliert und sanktioniert, und diese Sanktionen werden am besten sichtbar, so Mauss, wenn man den dritten Moment der Gabe berücksichtigt: das Erwidern.

Der erwiderte Gegenstand ist im Gabentausch entweder der gleiche Gegenstand wie der, der gegeben wurde. Es kann aber auch ein anderer Gegenstand sein, weil das, was wichtig ist, nicht der Gegenstand an sich ist, sondern dass die Gabe erwidert wird. Wenn der erwiderte Gegenstand dem gegebenen nicht gleicht, dann darf er nicht zu verschieden zu diesem sein. Er muss Eigenschaften haben, die dem Geber erlauben, ihn als einen ähnlichen Gegenstand zum gegebenen zu erkennen. Aus diesem Grund gibt es in allen Gesellschaften immer zahlreiche Debatten über die Praxen, die das Erwidern von Gegenständen begleiten, und die darauf abzielen, zu bestimmen, wann, wie und wo das Erwidern geleistet werden muss. Außerdem setzt das Erwidern immer voraus, dass ein Gegenstand mit Zusatz erwidert wird, einerseits um dem Geber eine Kompensation für seine Gabe zu überreichen, und andererseits um Macht auf ihn auszuüben, damit er weitergibt. Die Gabe zu erwidern ist dann ebenfalls ein wichtiger Moment der Gabe; nicht nur, weil das Erwidern die Zirkulation der Gabe punktuell abschließt, sondern auch, weil diese Zirkulation weiter durchgeführt werden muss. Aus diesem Grund sind mit dem Erwidern mächtige Sanktionssysteme verbunden, die gewährleisten sollen, dass die Gabe tatsächlich erwidert wird, und von denen die radikalsten im *potlatch* vorhanden sind (S. 108f.). Im *potlatch* werden sogar die Akteure, die die Gabe nicht erwidern, gefoltert und manchmal sogar ge-

tötet. Abgesehen vom *potlatch* können die Sanktionssysteme flexibler sein, und nach den verschiedenen Verlusten durch Fehlverhalten angepasst werden. Sie bedrohen das Leben des Akteurs nicht, der die Gabe erwidern soll, sondern seine soziale Anerkennung. Der Akteur „verliert sein Gesicht", er wird auf „Sklaverei wegen Schulden" herabgesetzt, oder er wird „verbannt" (S. 108). Die jeweiligen Sanktionssysteme verweisen darauf, dass die Erwiderung einer Gabe sehr unterschiedlich sein kann.

Um die Gabe zu verstehen, sollen zuerst die Beziehungen in den Gabentauschen zwischen den Gegenständen, Akteuren und Institutionen analysiert werden. Dies bildet den Ausgangspunkt von Mauss' Methodologie. Sie verbindet eine Vergleichsperspektive, die Mauss von der Linguistik und der Philologie übernimmt, mit einer genealogischen Perspektive. Diese Methode wendet Mauss auf die Arbeiten aus der Ethnologie und den Religionswissenschaften an. Kleine Untersuchungskontexte sollen ausgewählt und die Formen und Eigenschaften von Gegenständen, Tätigkeiten der Akteure, Riten und Ritualen präzise und systematisch analysiert werden. Es ist dann möglich, die Veränderungen von diesen Formen und Eigenschaften in diesen kleinen Kontexten und dann in weiteren Zusammenhängen zu vergleichen, sowie die Ursachen solcher Veränderungen zu beschreiben. Dies führt zu der Genealogie – zur Verkettung von Ursachen in historischer Perspektive –, sodass nicht nur die gesellschaftliche Ordnung rekonstruiert, sondern auch „Systeme" von Tauschbeziehungen oder „totalen Dienstleistungen" in den Blick genommen werden können (S. 37). Mit dieser Methode verfolgt Mauss eine pragmatische Wende, um die konkreten sozialen Tatsachen und die Totalität ihrer Aspekte zu erfasst. Deswegen ist Mauss' analytischer Untersuchungsgegenstand die totale soziale Tatsache, also eine soziale Tatsache, die gleichzeitig politische, wirtschaftliche, religiöse, ästhetische, emotionale usw. Eigenschaften umfasst. Diese Ebene des Konkreten nennt Mauss in der Tradition der französischen Soziologie „soziale Morphologie". Die Beschreibung der Veränderungen von Gabenelementen bezeichnet die Ebene der „sozialen Physiologie". Diese Ebene ist diejenige, auf der die sozialen Tatsachen als von sozialen Prozessen durchdrungene Gegenstände zu verstehen sind.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Marcel Mauss ist der Neffe des Gründervaters der französischen akademischen Soziologie Emile Durkheim (1858-1917), dessen treuster Mitarbeiter er ist (vgl. Besnard und Fournier *in* Durkheim 1998, S. 5ff.). Dies zeigt sich nicht nur nach Durkheims Tod, als er die Veröffentlichung der zweiten Reihe von Durkheims Zeitschrift *L'Année sociologique* (1896-1913) übernimmt. Seit den Anfängen unterstützt Mauss Durkheims intellektuelles Projekt – eine französische Wissenschaft der Gesellschaft zu begründen –, und er unterstützt ihn dabei, die Durkheim'sche Soziologie an den französischen Universitäten zu etablieren. Mauss beteiligt sich an den statistischen Arbeiten für Durkheims berühmtes Buch über den *Selbstmord* (1897). Er rekrutiert andere Mitarbeiter für *L'Année*, und er leitet gemeinsam mit seinem Freund Henri Hubert die Sektion *Sociologie religieuse* in *L'An-*

née – der wichtigsten Sektion der Zeitschrift. In *L'Année* publiziert Mauss zu den Grundlagen von Durkheims bedeutender Arbeit *Die elementaren Formen des religiösen Lebens* (1912). Nichtsdestotrotz entwickelt Mauss in seiner *Gabe* keine Religionssoziologie, selbst wenn die Quellen, die er benutzt, überwiegend dem Gebiet der Religionswissenschaften entstammen. Seine Botschaft, die er in den moralischen Schlussbetrachtungen der *Gabe* unzweideutig zusammenfasst, unterscheidet sich auch von der Durkheims. Wie wir gesehen haben, fragt Mauss, ob der wirtschaftliche Tausch seine Wurzel im Gabentausch hat, also ob wir in Gesellschaften leben, in denen sich die Austauschformen von früheren Austauschformen nicht-industrialisierter Gesellschaften grundsätzlich unterscheiden – wie Durkheim mit seiner Theorie der organischen und mechanischen Solidarität behauptet. Mauss entwickelt in der *Gabe* eine Erklärung, die seiner Beschreibung der Verhältnisse zwischen Religion und Magie ähnelt. Der Gabentausch und der ökonomische Tausch sind ursprünglich wahrscheinlich gemischte praktische Austauschformen gewesen, die sich in der Zeit ausdifferenziert haben. In den zeitgenössischen Gesellschaften mag es so sein, dass die wirtschaftlichen Tauschbeziehungen im Vordergrund des gesellschaftlichen Lebens stehen. Aber sie würden immer auf dem Sockel der Gabe ruhen.

Die Gabe ist dann kein anekdotisches ethnisches Phänomen, und sie hängt nicht nur mit der Entwicklung der indoeuropäischen Gesellschaften zusammen. In der von Mauss zitierten Literatur ist die Gabe in allen menschlichen Kulturen auf den fünf Kontinenten nachgewiesen worden. Mauss, der mit Henri Hubert über das Opfer gearbeitet hat, entdeckt die Arbeiten des Ethnographen Franz Boas über die zeremonielle Aufopferung von Vermögen in den Kwakiutl- und Eskimogesellschaften. Mauss interessiert sich besonders für eine der spektakulärsten Formen dieser zeremoniellen Aufopferungen, die eine wichtige Bedeutung in seiner *Gabe* einnehmen, nämlich den *potlatch* oder die zeremonielle Zerstörung der wertvollsten Waren eines Stammes, die dieser Stamm in regelmäßigen zeitlichen Abständen vornimmt. Nach Mauss ist der *potlatch* eine besondere Form der Gabe, und er zeigt, dass Gaben nicht nur Uneigennützigkeit, sondern auch Aufopferungen von wirtschaftlichen Ressourcen und Herausforderungen von Austauschpartnern voraussetzen. Mauss ist von James Frazer (1922 [1890]), John Swanton (1911) und Charles Seligman (1910) hinsichtlich der Hypothese der Erweiterung des *potlatch* außerhalb des amerikanischen Kontinentes – wie zum Beispiel auf Ägypten und Papua-Neuguinea – beeinflusst worden. Seine Konzeption der *Gabe* als totale soziale Tatsache beeinflusst wiederum die Arbeiten von William Rivers (1914) und von Richard Thurnwald (1913) über die Reziprozität in melanesischen Gesellschaften. Die Untersuchungen von Bronislaw Malinowski (1922) über die *kula* auf den Trobriand Inseln überzeugen schließlich Mauss davon, dass etwas wie ein „Felsenstein" (S. 167) aller Sozialpraxis in allen bekannten Kulturen existiere. Dieser „Grundstein" ist die Gabe als Universalprinzip des Austausches, welche ein friedliches, auf gegenseitiger Verpflichtung basierendes Zusammenleben der Menschen ermöglicht und die Akkumulation von Vermögen begrenzt.

Mauss' Gabe als Geben, Empfangen und Erwidern hat eine dreifache Folge für die Sozialtheorie. Mauss weist der Zirkulation der Gaben keine ausschließliche ethische oder theologische Bedeutung zu. Die Zirkulation der Gabe setzt zwar die Schuld voraus, aber

sie kann nicht auf die Kompensation einer Schuld reduziert werden. Die Schuld spielt eine wichtige Rolle in der Zirkulation der Gaben. Aber die Gaben heben vor allem den Sinn einer dreifachen Verpflichtung zwischen den Akteuren hervor. Diese dreifache Verpflichtung ist eine Verpflichtung zum Austausch zwischen den Akteuren. Auch kann die Gabe nicht auf wirtschaftliche Tauschbeziehungen reduziert werden – der Gabentausch setzt keine Akkumulation von Vermögen und keinen Profit voraus, sondern die Kontinuität der Zirkulation von Gaben. Schließlich verfolgt Mauss keine ontologische Konzeption der Gabe als absolute oder reine Gabe. Die Gabe ist nie absolut oder rein, weil sie ohne ihren Gegensatz – die Ablehnung der Gabe – nicht verstanden werden kann, selbst wenn diese Ablehnung wegen der sozialen Sanktionssysteme fast unmöglich gemacht wird. Deshalb zeigt die Zirkulation der Gabe eine unveränderbare Kraft, die Mauss *mana* nennt. Das *mana* ist die Zauberkraft der Gegenstände. In der Gabe-Zirkulation werden diese Gegenstände als sakrale Gegenstände betrachtet, die ihre Inhaber in die Position versetzen, spezifische soziale Erwartungen zu erfüllen (S. 97, S. 156 u. S. 175). Mauss versteht das *mana* als eine Kraft der praktischen Tätigkeiten von sozialen Akteuren, die im Laufe der Sozialisierung der Akteure – also der Zirkulation der Akteure in den unterschiedlichen gesellschaftlichen Tauschbeziehungen – gebildet wird. Das *mana* lässt Sachen, Personen, Symbole, Gesellschaften zirkulieren.

3 Diskussion und Kritik

Die Gabe stimulierte zahlreiche Debatten und Kritiken innerhalb und außerhalb der Gruppe der Anhänger Mauss'.

Innerhalb der Gruppe: Die Anhänger Mauss' waren sich nicht darüber einig, welche Bedeutung der Gabe zukomme. Die Affäre der Dissertation Georges Davys *La foi jurée* (1922) zeigt dies. Davy war ein ehemaliger Student Mauss', und in seiner Dissertation kondensierte er die Intuitionen von Mauss über die Gabe in so einer Form, dass man glauben konnte, dass er allein diese Intuitionen gehabt hätte. Dies ist ihm von anderen Mauss' Anhängern – insbesondere Marcel Granet und Raymond Lenoir – vorgeworfen worden (vgl. Besnard 1985, S. 247–255), die behaupteten, dass Davy Mauss geplündert hätte, und dass er die Gabe falsch charakterisiert habe. Davy argumentierte, dass die Gabe nicht vornehmlich eine Institution des gesellschaftlichen bzw. wirtschaftlichen Tausches sei, sondern ausschließlich nur auf den *potlatch verweise*. Die Gabe wäre dann eine entwickelte Art der Regulation von Vermögen in einer Gesellschaft. Mauss versuchte die Polemik zu entschärfen, indem er in einem Brief an Davy schrieb, dass die Art – der *potlatch* – nicht mit der Gattung – die Gabe – verwechselt werden dürfe (vgl. Besnard 1985, S. 248). Die Polemik endete als Davy die Gruppe um Mauss verließ und eine Stelle an der Verwaltung des französischen Ausbildungssystems in Rennes antrat. Eine weitere Kritik wurde von Henri Hubert, dem engsten Freund Mauss' formuliert. Hubert vertrat die Ansicht, dass Mauss den Gabentausch von wirtschaftlichen Tauschbeziehungen radikal getrennt habe: „Du schreibst, dass das germanische Recht den wirtschaftlichen Markt nicht berücksich-

tigt. Aber das Leben in den germanischen Gesellschaften des Bronzezeitalters kann nicht ohne wirtschaftlichen Markt verstanden werden. (…) Ich habe tausende Spuren des wirtschaftlichen Austausches mit Fremden, und vom konkreten Austausch mit wirtschaftlichen Zielen habe ich zahlreiche Spuren. Ich habe auch Spuren von Spitzenentwicklungen und von Fehlentwicklungen der Gesellschaften, weil sie sich nicht geradlinig entwickeln, sondern nach einer starken Kaskadenlinie. Von deinem Absatz über das römische Gesetz, auf jeden Fall von deinem zweiten Teil und deinem Schluss habe ich deine Interpretation der wirtschaftlichen Entwicklung erwartet, von der du den Ausgangspunkt beschreibst" (Brief von Hubert an Mauss, 21.12.1925, Collège de France).

Außerhalb der Gruppe: Die Diskussion der *Gabe* außerhalb der Gruppe um Mauss betrifft insbesondere Mauss' Interpretation des Maori-Ausdruckes *hau* nach den Transkriptionen von Eldson Best. In seinen Artikeln für die Zeitschrift *The Journal of the Polynesian Society* übersetzt Best die vielfältigen Bedeutungen des *hau* (Best 1900, S. 186–191). Im zufolge ist *hau* ein Wesen oder ein Prinzip des Lebens, eine Person, der Wind, der Atem, das *mana*, der König, der Führer usw. Raymond Firth verweist auf die Pluralität der Bedeutungen des *hau*, um die Interpretation von Mauss zu kritisieren: „In his Essai sur le don he had taken a Maori text as the pivot of his argument about reciprocity in the gift. But I felt he did not really understand the Maori, and in fact he glossed one word of the text quite wrongly. The Maori elder spoke of a gift having an immaterial essence which demanded a proper return. Mauss misread this as implying that part of the personality of the giver was involved" (Firth, Brief vom 7.04.98 *in* James und Allen 1998, S. 23). Diese Kritik wird von weiteren Autoren hervorgehoben, die sich mit Mauss' *Gabe* beschäftigen, wie zum Beispiel von Claude Lévi-Strauss (1950, S. xxxviii) oder Anett Weiner (1985, S. 211–215).

Claude Lévi-Strauss (1967) und Marshall Sahlins (1972) haben Mauss' globale Konzeption der Gabe als dreifache Verpflichtung des Gebens, Empfangens und Erwiderns kritisiert. Nach Levi-Strauss verweist die Gabe auf mehr als nur eine Regulation der Gesellschaft durch Verpflichtungen. Die Gabe beschreibe eine grundlegende Struktur von Tauschbeziehungen zwischen Menschen. Nach Levi-Strauss basiert diese Struktur auf Gegenseitigkeit. Die Gegenseitigkeit ist eine universelle mentale Struktur der Menschheit, die zur Bildung von Verwandtschafts- und Gesellschaftsstrukturen führt (Lévi-Strauss 1967, S. 100). Sahlins kritisiert Mauss' Konzeption eines Systems der totalen Gegenseitigkeit, mit der dieser sowohl Formen einer verallgemeinerten, einer gewichteten und einer negativen Gegenseitigkeit erfassen will (Sahlins 1972, S. 192–195). Diese drei Formen der Gegenseitigkeit bilden kein System, sondern eine Skala, die von Soziabilität (als einer verallgemeinerten Gegenseitigkeit) zur Abwesenheit von Soziabilität (als einer negativen Gegenseitigkeit) reicht. Zudem könne die Gabe nicht dahingehend interpretiert werden, dass archaische Formen des Austausches in modernen Gesellschaften anzutreffen seien – was Mauss in den Schlussbetrachtungen seiner *Gabe* betont. Die Gabe biete eher die Möglichkeit, die Reproduktion der Gegenseitigkeit als Norm aller Tauschbeziehungen (vgl. Gouldner 1960, S. 161–178) in modernen Gesellschaften zu untersuchen (vgl. auch dazu Case 1976, S. 323–347; Price 1978, S. 339–351; Weiner 1980, S. 71–86).

In der zeitgenössischen Rezeption von Mauss' Gabe vertreten Alain Caillé und seine Gruppe der M.A.U.S.S. (*Mouvement Anti-Utilitariste en Sciences Sociales*) die Auffassung, dass Mauss gezeigt habe, wie die Gabe gegen den wirtschaftlichen Markt gerichtet sei. Die Gabe zeige, dass unser soziales Leben grundsätzlich anti-utilitaristisch ausgerichtete sei (Caillé 2000). Nach Caillé basiert der Anti-Utilitarismus nicht nur auf einer radikaler Kritik der Hegemonie der wirtschaftlichen Vernunft über unser Alltagsleben, oder verweist auf eine kritische Auseinandersetzung mit den Sozialwissenschaften, die ihre Theorien nach den Prinzipien des Utilitarismus strukturieren. Mauss könne nicht auf eine Kritik an der ökonomischen Semantik reduziert werden. Die Gabe sei ein Muster, anhand dessen es möglich sei, alle sozialen Praxen zu untersuchen und eine jede soziale Ordnung als eine Ordnung von Gabentauschen zu interpretieren. Zum Teil wurden die Überlegungen der M.A.U.S.S-Gruppe von einigen Wirtschaftswissenschaftlern in Frankreich aufgenommen; zuerst von denjenigen, die sich mit der Bedeutung des Geldes beschäftigen. In der *Gabe* spricht Mauss vom Ursprung des Geldes, um insbesondere zwei Eigenschaften des Geldes hervorzuheben (vgl. zum Beispiel S. 70–80). Erstens ist Geld eine totale soziale Tatsache, die in der Form von verarbeiteten Gegenständen auftaucht. Geld sei dann nicht bloß als Münze zu verstehen – also nicht nur vom Standpunkt einer rationalisierten Form des Geldes zu betrachten. Diese Aussage findet eine Erweiterung in den Arbeiten von Jean-Michel Servet (1984) und Aldo Haesler (2011), die auf Mauss zurückgreifen und argumentieren, dass die ersten Formen des ökonomischen Austausches mit Geld nicht mit dem Tauschhandel (*troc*) zu vergleichen , sondern in der Gabe eingebettet und von Gaben bestimmt seien. Haesler geht einen Schritt weiter, indem er die Emanzipation des Geldes vom Gabentausch thematisiert. Geld bestimme nicht nur die Wirtschaft, sondern die Strukturen der Gesellschaft, so dass die sozialen Akteure unmittelbar durch die Benutzung des Geldes mehr oder weniger aus der Gesellschaft ausgeschlossen werden, die sie dennoch gestalten, weil sie Geld benutzen.

Zweitens argumentiert Mauss, dass Geld das kollektive Vertrauen in Tauschbeziehungen gewährleistet – eine Aussage, die Michel Aglietta und André Orléan (2002) weiter entwickelt haben. In der zeitgenössischen Wirtschaft spielt das Vertrauen immer noch eine sehr wichtige Rolle. Selbst wenn Geld immer weiter dematerialisiert wird, so verschwindet doch Geld als materieller Gegenstand nicht. Geld als materieller Gegenstand bleibt notwendig, um wirtschaftlichen Tauschbeziehungen Vertrauen entgegenzubringen. In dieser Hinsicht ist die Wirtschaft nicht gegen die Gesellschaft gerichtet, sondern sie bleibt von der Gesellschaft bestimmt. Diese Theorie wurde von Jean-Louis Laville weiterentwickelt. Im Einklang zur Mauss' *Gabe* hebt Laville (2007) die Rolle der solidarischen Wirtschaft in den kapitalistischen Gesellschaften hervor. In unseren Gesellschaften vernachlässigt man oft Formen des Wirtschaftens, die nicht auf die Akkumulation von Profiten abzielen, sondern eng in soziale Beziehungen zwischen Akteuren eingebunden sind, die auf Solidarität und Gegenseitigkeit ruhen und ohne Geld funktionieren. Eine solche solidarische Wirtschaft trägt dazu bei, die Wirtschaft zu demokratisieren, und sie setzt die Nähe zwischen den beteiligten Akteuren voraus, die sich in lokalen Kontexten organisieren, um andere Lebensstile (*modes de vie*) jenseits des Kapitalismus zu entwickeln. Im

Kapitalismus herrscht dann ein Widerstand gegen eine Wirtschaft, die nicht verabschiedet wird, die aber anders – d.h. zugunsten der Menschen – konzipiert wird.

Solche Einschätzungen haben in den Sozialwissenschaften keine ungeteilte Zustimmung gefunden, wenn man etwa an die kritische Rezeption von Pierre Bourdieu, Jacques Derrida oder Serge Latouche denkt. In seinen Studien über die Kabylei hat Bourdieu (1972, S. 235) gezeigt, dass die Gabe vom „ökonomischen Kalkül" der sozialen Akteure nicht getrennt werden kann. Die Gabe verdeckt sie nur, und damit verdeckt sie auch die gesellschaftlichen Mechanismen der Macht und der Machtausübung. Die Gabe symbolisiere mehr als Uneigennützigkeit und einen gerechten Tausch zwischen Akteuren. Stets seien kalkulierte asymmetrische Kämpfe anzutreffen um soziale Ressourcen zu vermehren und Monopolstellungen in der Gesellschaft zu besetzen. Jacques Derrida (1992, S. 47) geht ähnlich wie Bourdieu davon aus, dass die Gabe nur mit Kalkül funktioniert, was zeigt, dass etwas wie eine reine Gabe in der Praxis nicht existieren kann. Wenn etwas in der Praxis gegeben, empfangen und erwidert wird, wird die Gabe als uneigennützige verpflichtende Leistung vernichtet. Selbst wenn Marcel Hénaff (2002) diese radikale These Derridas kritisiert, stimmt er gleichwohl mit Derrida im folgenden Punkt überein: Es kann keine reine Gabe geben, die gänzlich frei von utilitaristischen Interessen ist. Jedoch bestehen unreine Gaben, selbst wenn die Gaben vielleicht kein Verhältnis zum wirtschaftlichen Leben haben. Nach Hénaff würde dies bedeuten, dass die Gaben von wirtschaftlichen Tauschbeziehungen getrennt sind. Anderen Autoren wie Serge Latouche (1998, S. 311–322) folgern hieraus, dass die Gabe nur ein Mittel der westlichen industrialisierten Welt sei, um die Gewalt der kapitalistischen Wirtschaft – ihren Utilitarismus und ihren Kolonialismus (Latouche 2003, S. 145–150) – zu entschuldigen, und sie in den Formen einer sozial und kulturell verantwortlichen Wirtschaft neu zu legitimieren. Die Gabe wäre dann eine neue Art, den Kapitalismus zu rechtfertigen.

Literatur

Aglietta, M., Orléan, A. 2002. *La monnaie. Entre violence et confiance*. Paris: Odile Jacob.

Archivfonds Marcel Mauss und Henri Hubert. Paris: Collège de France.

Besnard, P. 1985. Un conflit au sein du groupe durkheimien. La polémique autour de La Foi jurée. In: *Revue française de sociologie XXVI*, S. 247–254.

Best, E. 1900. Spiritual Concepts of the Maori. In: *The Journal of the Polynesian Society 9*, S. 173–199.

Bourdieu, P. 1972. *Esquisse d'une théorie de la pratique*. Genève-Paris: Droz.

Caillé, A. 2000. *Anthropologie du don: le tiers paradigme*. Paris: Desclée de Brouwer.

Case, S. 1976. Social Distance and Exchange: The Coast Salish Case. In: *Ethnology 15*, S. 323–347.

Derrida, J. 1992. Donner la mort. In: Rabaté, J.-M., Wetzel, M. (Hrsg.), *L'éthique du don. Jacques Derrida et la pensée du don*, S. 11–108. Paris: Galilée.

Durkheim, E. 1998. *Emile Durkheim. Lettres à Marcel Mauss*. Paris: PUF.

Frazer, J. [1890] 1922. *The golden bough*. New York: Macmillan.

Gouldner, A. 1960. The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. In: *American Sociological Review 25*, S. 161–178.

Haesler, A. 2011. *Das letzte Tabu – Ruchlose Gedanken aus der Intimsphäre des Geldes*. Frauenfeld: Huber Verlag.
Hénaff, M. 2002. *Le prix de la vérité*. Paris: Seuil.
James, W., Allen, N. J. (Hrsg.). 1998. *Marcel Mauss. A Centenary Tribute*. New York, Oxford: Berghahn Books.
Latouche, S. 1998. Le don est-il l'autre paradigme? In: *Revue du MAUSS 12*, S. 311–322.
Latouche, S. 2003. L'oxymore de l'économie solidaire. In: *Revue du MAUSS 21*, S. 145–150.
Laville, J.-L. 2007. *L'économie solidaire. Une perspective internationale. Paris:* Hachette.
Lévi-Strauss, C. 1950. Introduction à l'oeuvre de Marcel Mauss. In: Mauss, M., *Sociologie et Anthropologie*, S. IX–LII. Paris: Presses Universitaires de France.
Lévi-Strauss, C. 1967. *The Elementary Structures of Kinship*. Boston: Bacon.
Malinowski, B. 1922. *Argonauts of the Western Pacific. An Account of Native Enterprise and Adventure in the Archipelagoes of Melanesian New Guinea*. New York: Dutton.
Price, S. 1978. Reciprocity and Social Distance: a Reconsideration. In: *Ethnology 17*, S. 339–351.
Rivers, W. H. R. 1914. *Kinship and Social Organisation*. London: Constable & Co LTD.
Sahlins, M. 1972. *Stone Age Economics*. New York: Aldin de Gruyter.
Seligman, C. 1910. *The Melanesians of British New Guinea*. Cambridge: Cambridge University Press.
Servet, J.-M. 1984. *Nomismata: état et origine de la monnaie*. Lyon: Presses Universitaires de Lyon.
Swanton, J. 1911. *Indian tribes of the lower Mississippi Valley and adjacent coast of the Gulf of Mexico*. Washington: Government Printing Office.
Thurnwald, R. 1913. *Ethno-psychologische Studien an Südseevölkern auf dem Bismarck-Archipel und den Salomo-Inseln. Leipzig* (*Beihefte* zur *Zeitschrift* für *angewandte Psychologie* und psychologische Sammelforschung *6)*.
Weiner, A. B. 1980. Reproduction: a remplacement for reciprocity. American Ethnologist 7, S. 71–86.
Weiner, A. 1985. Inalienable wealth. In: *American Ethnologist 12*, S. 210–228.

Joseph Alois Schumpeter

Florian Brugger

Schumpeters Beitrag zur Wirtschaftsgeschichte

Joseph A. Schumpeter wird üblicherweise als *Ökonom* wahrgenommen. Eher beiläufig, als süffisante Anekdote über die Unfähigkeit der Ökonomen, ihre Theorien in die Tat umzusetzen, findet Schumpeter als *gescheiterter Politiker* Erwähnung, sowie je nach politischer Präferenz Schumpeter *als Marktradikaler*, – für den ich ihn nicht halte. Schumpeter wird vor allem als Vertreter der *Österreichischen Schule der Nationalökonomie* wahrgenommen, der er allerdings nur bedingt war. Das Konzept der „schöpferischen Zerstörung" hat Schumpeter zu einem herausragenden Theoretiker dynamischer Wirtschaftsprozesse gemacht. Unternehmer, die auf der ständigen Suche nach „Extraprofiten" immer neue Innovationen hervorbringen, sind die unverzichtbaren Agenten einer dynamischen kapitalistischen Entwicklung und damit des Kapitalismus selbst. Mit dem Verständnis von Ökonomie als immanent dynamischem Prozess und der Konstituierung eines „starken", entscheidungsmächtigen, risikoaffinen und eben innovativen Unternehmers stellt sich Schumpeter gegen die neoklassische allgemeine Gleichgewichtstendenz – die er anfänglich selbst vertrat – sowie gegen die „schwachen", von den Marktgesetzen getriebenen, bisweilen nicht vorhandenen neoklassischen Kapitalverwalter.

1 Der innovative Unternehmer

Kein anderer Begriff ist enger mit Schumpeter verbunden als der des kapitalistischen Unternehmers. Der innovative kapitalistische Unternehmer ist für ihn die treibende Kraft hinter der immanent dynamischen Entwicklung des Kapitalismus. Was versteht Schum-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_13

peter unter einem kapitalistischen Unternehmer und was ist dessen Funktion? Laut Knudsen und Swedberg (2009) sind zwei Dimensionen für Schumpeters Verständnisses vom kapitalistischen Unternehmer hervorzuheben: Kombinationen (*combinations*) und Widerstand (*resistance*). Die Funktion des kapitalistischen Unternehmers, so Schumpeter, ist es, Produktionsmittel (z.B. Kapital und Arbeit) zu einem Produktionsorganismus zu kombinieren. Kapitalistische Unternehmen begnügen sich jedoch nicht damit, eine einmal gefundene Kombination für immer beizubehalten. Was den kapitalistischen Unternehmer auszeichnet, ist die ständige Suche nach Innovationen, genauer: nach neuen, besseren Kombinationen. Explizit führt Schumpeter fünf unterschiedliche Arten von Innovationen an: "the introduction of new good", "the introduction of new method of production", "the opening of a new market", "the conquest of a new source of supply of raw materials", und "the carrying out of a new organization of any industry" (Schumpeter, 1983 [1934], S. 66).

Die innovative Tätigkeit der Unternehmer führt zu einem immer wiederkehrenden Prozess der kreativen Zerstörung. Indem neue Kombinationen diffundieren, werden alte Kombinationen zerstört. Schumpeters Prozess der kreativen Zerstörung ist alles andere als ein harmonischer Übergang, greifen doch Unternehmer mit innovativen Ideen eine etabliertes Marktordnung an (Ebner 2005, S. 267). Durch Innovationen werden bestehende Marktpositionen, Machtstrukturen etc. fundamental in Frage gestellt; die Karten werden neu gemischt, wobei stets Innovationsgewinner und Innovationsverlierer hervorgehen. Etablierte Handlungsmuster, Ordnungen, soziale Strukturen, Macht- und Statuspositionen werden durch Innovationen zerrüttet. Innovationen schaffen Unsicherheiten. Verliererguppen opponieren gegen die Neuerungen. Kapitalistische Unternehmer können Innovationen nur durchsetzen, wenn es ihnen gelingt, sich gegen Widerstände (*resistance*) durchzusetzen. Innovative Unternehmer sind zu Beginn des Diffusionsprozesses Außenseiter, denn sie stehen neben einer etablierten Ordnung und sie sind gewillt, diese zu zerstören. Der Schumpeter'sche Unternehmer ist ein charismatischer Führer, der allen Widerständen zum Trotz seinen Weg weitergeht und eine Anhängerschaft um sich zu scharen vermag. Entgegen der klassischen ökonomischen Vorstellung, dass sich Innovationen aufgrund ihrer technischen Überlegenheit von selbst durchsetzen, betont Schumpeter, dass Innovationen, egal wie sinnvoll diese auch immer sein mögen, zuerst auf beträchtliche Gegenwehr stoßen. Innovationen bedürfen immer eines Trägers, eines charismatischen Führers, der gewillt ist, diese gegen Anfeindungen zu verteidigen. Ein Unternehmer erfüllt bei Schumpeter also nicht nur die Funktion, innovativ zu sein, sondern auch die Fähigkeit, die Innovation auch durchzusetzen. Was den Unternehmer antreibt, innovativ zu sein, ist die Aussicht auf höhere Profite. Jedoch sind höhere Profite nicht das letztendliche Ziel des Unternehmers, sondern lediglich Mittel zum Zweck. Der Wunsch, eine Unternehmensdynastie zu gründen oder zu erhalten, ist, so Schumpeter, der eigentliche Grund für die Innovationstätigkeit des Unternehmers. Nicht Profite als solche, sondern der patriarchale Drang, Oberhaupt einer erfolgreichen Familie zu werden, eine Familiendynastie zu gründen, treibt den Unternehmer dazu an, ständig auf der Suche nach Innovationen zu sein und diese gegen Widerstände durchzusetzen. Des Weiteren motiviert den Unternehmer nach Schumpeter der ökonomische Erfolg als Selbstzweck und die kreative Selbstver-

wirklichung. Letztlich sind es also „nicht-ökonomische“ Motive, die den Unternehmer veranlassen, innovativ zu sein.

2 Schumpeter als Soziologe

Die Wahrnehmung Schumpeters als *Ökonom* überdeckt jene von Schumpeter als *Historiker* und vor allem die von Schumpeter als *Soziologe*. Obwohl Schumpeter (zitiert nach Kurtakko 2014, S. 47) unmissverständlich festhält, dass sein „life's work had always been in comprehensive sociology“, wurde dessen Soziologie lange Zeit stark vernachlässigt. Dass Schumpeter in der Soziologie kaum wahrgenommen wurde, hat viele Gründe, ein wesentlicher Faktor ist unzweifelhaft, dass Schumpeter nie eine Monografie verfasst hat, die der Soziologie eindeutig zugeordnet werden kann. In allen Büchern und Artikeln Schumpeters finden sich soziologisch höchst interessante Passagen, die jedoch kaum von den ebenso vorhandenen ökonomischen und historischen Analysen trennbar sind. In Schumpeters Arbeiten verschmelzen ökonomische, soziologische und historische Argumente, sodass eine unzweideutige Zurechnung zu einer einzigen Wissenschaftsdisziplin schwierig bis unmöglich ist. Dennoch sind viele wirtschaftssoziologische Erkenntnisse Schumpeters hochaktuell und inspirierend.

Dass sich Schumpeter intensiv mit soziologischen Fragestellungen beschäftigte, ist aus zwei Gründen naheliegend: *Erstens* interessiert sich Schumpeter vorzugsweise für ökonomische, politische und soziale Probleme mit großer soziologischer Bedeutung. Insbesondere bei Fragen zu Klassen, Imperialismus, Staat, Finanzsystem etc. sind, so Schumpeter, die formal-mathematischen Modelle der Ökonomie inadäquat. Vielmehr bedürfe es vorzugsweise der Soziologie und ihrer Methoden. *Zweitens* sind für *Karl Marx,* die *Österreichische Schule* der Nationalökonomie und die *Historische Schule,* allemal maßgebliche Inspirationsquellen für Schumpeter, „Grenzgänge“ zwischen soziologischen und ökonomischen Problemstellungen üblich gewesen. In Abgrenzung zu vielen Vertretern der *Historischen Schule* und Karl Marx plädiert Schumpeter allerdings zunächst für eine strikte Trennung zwischen Soziologie und Ökonomie.

3 Arbeitsteilung zwischen Ökonomie und Soziologie

Eine Synthese aus Soziologie und Ökonomie lehnt Schumpeter ab: „a valuable economic theorem may by its sociological metamorphosis pick up errors instead of rich meaning and vice versa. Thus, syntheses […] might easily issue in both worse economics and worse sociology.” (Schumpeter 1947, S. 46) Selbst der Nutzen einer engeren Zusammenarbeit sei nicht gewiss, denn eine „closer co-operation […] could certainly not have brought net gains because there would have been some loss of that efficiency which is the result of strict or even narrow specialization“ (Schumpeter 1954, S. 27). So könne eine erhoffte „cross-fertilization“ zwischen Soziologie und Ökonomie „easily result in cross-steriliza-

tion“ (Schumpeter 1954, S. 27). Gleichzeitig kritisiert Schumpeter die zunehmende „Entfremdung“ zwischen Ökonomie und Soziologie. Er betont wiederholt die Wichtigkeit des intellektuellen Austausches in den Sozialwissenschaften.

Schumpeters Einstellung zur Arbeitsteilung zwischen Ökonomie und Soziologie spiegelt sich auch in seiner Position im *Methodenstreit* wider. Einerseits unterstützt Schumpeter Carl Menger, wenn er argumentiert, dass die „reine“, formal-mathematische Ökonomie des Instrumentariums des *methodologischen Individualismus* bedürfe. Entsprechend der Position von Friedrich A. von Hayek und Ludwig H. E. von Mises ist auch Schumpeter der Auffassung, „dass die methodisch bedingte Annahme des Individualismus nicht der Auffassung des Individuums als sozialer Person widerspreche“ (Mikl-Horke 2011, S. 69f.). Andererseits postuliert Schumpeter, dass die „rein“ formal-ökonomische Analyse nur in einigen Bereichen wie Preis- und Mengenfeststellung, Konsum-, Spar- und Investitionsverhalten sowie in der Außenhandelsanalyse sinnvoll angewendet werden könne. Ökonomen würden jedoch dazu tendieren, dieses Instrumentarium auch auf Gegenstände anzuwenden (Institutionen, Staat, Klassen etc.), deren Analyse andere Methoden erfordert. Nach Schumpeter ist der *methodologische Individualismus* unerlässlich, um die „reine“ Ökonomie zu erforschen, während er für die Soziologie ungeeignet ist (vgl. Swedberg 1994, S. 145).

Obwohl Schumpeter für eine eindeutige Arbeitsteilung zwischen Soziologie und Ökonomie plädiert, verzichtet er auf eine klare Grenzziehung zwischen beiden Disziplinen. Die Sozialwissenschaften stellen kein „‚architektonisches‘ Ganzes“ dar, sondern „ein Konglomerat von einzelnen Bausteinen, die oft herzlich wenig aneinanderpassen wollen, aufgehäuft von Leuten verschiedenster Anlagen und verschiedenster Absichten, die kaum jemals einander verstehen, niemals planvoll zusammenwirken“ (Schumpeter 1915, S. 3). Die Unterteilung der Sozialwissenschaft in einzelne Subdisziplinen folge keinem allgemeinen Plan bzw. einer inneren Logik, sondern sei dem Zufall, dem Ausspielen von Machtpositionen, methodologischer Unzulänglichkeiten oder der „prosaischen Notwendigkeit des Lehrbetriebs“ geschuldet. Daraus resultiere „ein buntes Getümmel oft ganz absonderlicher Gestalten, in welchem alles durcheinanderläuft und aneinanderprallt, in welchem dasselbe Problem oft Gegenstand verschiedener Disziplinen wird“ (Schumpeter 1915, S. 3). Die Unterteilung sei wenig trennscharf, noch weniger befriedigend, dennoch notwendig, „eine zweischneidige Qualifikation“, wie es Schumpeter nennt, „deren Kreise sich vielfach schneiden“ (Schumpeter 1915, S. 4).

4 Der Tätigkeitsbereich der Wirtschaftssoziologie

Die Schnittmenge zwischen Soziologie und Ökonomie belegt Schumpeter mit dem Begriff der *Wirtschaftssoziologie*. Weder Entstehung noch Bestand des Kapitalismus ist für Schumpeter (1987, S. 159ff.) rein ökonomisch erklärbar, sondern auf vielfältige soziale, politische und kulturelle Faktoren zurückzuführen. Die Aufgabe der ökonomischen Theorie sei es, Phänomene bis auf ihren – soweit vorhanden – „nicht wirtschaftlichen

Grund“ zurückzuführen, die „allgemeinen Formen des kausalen Bandes zu schildern, das die wirtschaftlichen Tatsachen mit nichtwirtschaftlichen Daten verknüpft“. Damit hätte die Wirtschaftswissenschaft ihre Schuldigkeit getan und das Zepter sollte dann an andere (Sozial-)Wissenschaften übergeben werden (beide Zitate Schumpeter 1964, S. 3). Dass Schumpeter in seinem posthum veröffentlichten Werk *History of Economic Analysis* (1954) die Wirtschaftssoziologie „adelt“, indem er diese den anderen drei Hauptbetätigungsfeldern der Ökonomie – Theorie, Wirtschaftsgeschichte, Statistik – als vierte hinzufügt, zeigt, dass er das weite Feld „nicht-wirtschaftlicher Ursachen“ für die Ökonomen nicht zur Gänze zu räumen gedachte.

Für Schumpeter ist die Wirtschaftssoziologie nicht exklusiv der Soziologie vorbehalten, und „neither economists nor sociologists can get very far without treading on one another’s toes“ (Schumpeter 1954, S. 26). Schumpeter setzte große Hoffnungen in die Wirtschaftssoziologie, sollte es durch diese doch gelingen, der Ökonomie ein weiteres Arbeitsgebiet zu erschließen, den Methodenstreit zu überwinden und dem engen Korsett mathematisch-formaler Modellierung in dafür geeigneten Feldern zu entkommen. Die Wirtschaftssoziologie müsste demnach sowohl empirisch als auch verallgemeinernd sein (vgl. Swedberg 1994, S. 126) und eine vermittelnde Rolle zwischen Theorie und Empirie einnehmen. In diesem Sinne wird aus dem großen Ökonomen Adam Smith bei Schumpeter ein Wirtschaftssoziologe (Maurer und Mikl-Horke 2015, S. 93). Der Erkenntnisgegenstand der Wirtschaftssoziologie solle, so Schumpeters Auffassung, die zu seiner Zeit von der Ökonomie stark vernachlässigten Institutionen sein.

5 Schumpeters Wirtschaftssoziologie

Schumpeter verfasste selbst drei breit rezipierte „wirtschaftssoziologische“ Arbeiten: *Zur Soziologie des Imperialismus* (1919), *Die Krise des Steuerstaates* (1918) und *Die sozialen Klassen im ethnisch homogenen Milieu* (1927), die später im Band *Aufsätze zur Soziologie* (1953) gesammelt publiziert wurden.

Der Widerspruch zwischen kapitalistischer Gesellschaft auf der einen Seite sowie Krieg, Annexion und Imperialismus auf der anderen fasziniert Schumpeter; diesen Widerspruch thematisiert er im Artikel *Zur Soziologie des Imperialismus* (1919). Für Schumpeter ist die kapitalistische Gesellschaft eine grundsätzlich friedliche. Die Logik des Kapitalismus sei eine ökonomische, die den Bürger, infolge der wirtschaftlichen Konkurrenz, dazu zwinge, alle Energie für Erwerbsarbeit zu verwenden. Für kriegerische Konflikte und die Okkupation anderer Länder bleibe schlichtweg weder Zeit noch Energie: „Was kriegerische Energie war, wäre in einer kapitalistischen Welt Arbeitsenergie aller Art.“ (Schumpeter 1953 [1919], S. 123) Der Kapitalismus sei demnach „seinem Wesen nach antiimperialistisch“ (Schumpeter 1953 [1919], S. 126). Imperialismus stützt sich nach Schumpeter auf drei Faktoren: *erstens* auf einer „triebhaften“ Neigung zu Krieg und Eroberung; *zweitens* auf einer sozialstrukturellen Ordnung, in der „mächtige“ Gruppen ein immanentes Interesse an Krieg und Eroberung haben; *drittens*, und dies ist nur wesentlich, wenn die ersten

beiden Kriterien nicht zutreffen, auf dem „Bestehen unterstützender Momente“, die das rasche Absterben imperialistischer Tendenzen verhindern. Die großen Imperien des Altertums sowie der europäische Fürstenstand erfüllen nach Schumpeter die Kriterien eins und zwei, weswegen sie als inhärent imperialistisch und kriegerisch interpretiert werden können. Die Machtbasis dieser Regime bildete eine Klasse von Kriegern, die ihrerseits ihren Lebensunterhalt, ihr Selbstverständnis und ihre gesellschaftliche Funktion aus immer wiederkehrenden Kriegen bezogen. Sowohl Herrscher als auch Soldaten folgten der Logik des Kampfes und des Krieges, die sich auf alle anderen sozialen Felder ausdehnte. Demgegenüber impliziert der Kapitalismus eine „Rationalisierung“ aller Lebensbereiche, die alles Irrationale, Triebhafte auslöscht. Des Weiteren haben nach Schumpeter beide bedeutenden Klassen, die Bourgeoisie und die Arbeiterschaft, kein Interesse am Krieg, bedeutet dieser doch für die Bourgeoisie eine Zerstörung von Kapital, die Aufbürdung der Kriegslasten und Verluste im Ausland und für die Arbeiterklasse eine erhebliche zahlenmäßige Dezimierung: „Es darf als unkontrovers betrachtet werden, daß bei Freihandel für keine Klasse ein Interesse an gewaltsamer Expansion als solcher besteht“ (Schumpeter 1953 [1919], S. 128). Dass trotz Etablierung des modernen Kapitalismus Imperialismus und kriegerische Auseinandersetzungen noch immer anzutreffen sind, führt Schumpeter auf eine unvollkommene Überwindung vorkapitalistischer Gesellschaftsstrukturen zurück. Verlangsamt werde die Abkehr von allen imperialistischen Tendenzen dadurch, dass auch im Kapitalismus soziale Gruppen oder Schichten entstehen bzw. nicht untergehen würden, die ein vitales ökonomisches Interesse an der Fortsetzung imperialistischer Politik haben; insbesondere gelte dieser Umstand für die Rüstungsbourgeoisie, Kartelle, Monopolisten sowie die alte Landaristokratie. Dennoch wenden sich alle modernen kapitalistischen Gesellschaften, so Schumpeters Erwartung, früher oder später vom Imperialismus ab. Damit nimmt er implizit an, dass alle möglichen Ursachen für zwischenstaatliche militärische Auseinandersetzungen, – man denke etwa an politisch-ideologische, ethnische und religiöse Konflikte oder auch an geostrategische Begehrlichkeiten beim Zugang zu knappen natürlichen Ressourcen – , unter Bedingungen eines entwickelten Kapitalismus irrelevant werden. Letztlich stellt Schumpeter der äußerst problematischen marxistischen Imperialismustheorie (Luxemburg 1975), wonach der Imperialismus aus der kapitalistischen Akkumulation erklärt wird, eine nicht minder problematische Zivilisierungstheorie des Kapitalismus gegenüber. Sowohl die marxistische Hypothese, dass der Kapitalismus immanent kriegerisch sei, wie auch Schumpeters Hypothese von der immer schon friedlichen Natur des Kapitalismus, vereinfachen allzu stark. Dennoch ist bis dato keine fundierte soziologische Analyse über das Verhältnis von Kapitalismus und Krieg vorgelegt worden.

Im 1927 veröffentlichten Artikel *Die sozialen Klassen im ethnisch homogenen Milieu* beschäftigt sich Schumpeter mit der Frage, warum einzelne Individuen – bzw. Familien – , aber auch ganze Klassen, auf- bzw. absteigen. Hierbei geht es ihm darum, soziale Ordnungen und deren Wandel besser zu verstehen. Schumpeter weist ein ausschließlich ökonomisches Verständnis von Klassen zurück und knüpft an soziologisch erweiterte Klassenauffassungen seiner Zeit an, wie sie etwa von Werner Sombart, Gustav von Schmoller oder

auch Georg Simmel vertreten worden sind, ohne diese jedoch genauer zu problematisieren. Angehörige „höherer" Klassen können, so argumentiert Schumpeter, ihren ausschweifenderen Lebensstil nur so lange beibehalten, als es ihnen gelingt, durch Innovationen Profite zu generieren. Eine Familie, die aufhört, ökonomisch innovativ zu sein, sei vom Abstieg bedroht. Jedoch gelinge es Familien unterschiedlich gut, sich den ständig verändernden äußeren Umständen anzupassen. So festige der „unternehmerische" Erfolg einzelner Personen deren Stellung in der Familie sowie die der Familie entgegen der Umwelt und führe dazu, dass sich ähnliche Familien um diese Familie scharren und zu einer Klasse „zusammenwachsen". Der Erfolg von Personen und Familien entwickele ein Eigenleben, das lange über den eigentlichen unternehmerischen Erfolg hinaus Bestand haben könne (Schumpeter 1953 [1927] S. 211f.). Für Schumpeter sind es damit Innovationen, die Familien und Klassen auf- bzw. absteigen lassen. Sicherlich ist Schumpeters Theorie des sozialen Auf- und Abstiegs von Klassen rudimentär geblieben – und soziologisch obendrein unbefriedigend. Die Entstehung und den Niedergang von Klassen ausschließlich auf die Innovationsneigung zurückzuführen, negiert, dass einflussreiche Klassen ihre soziale Lage günstigen politischen Machtpositionen, dem gesellschaftlichen Wert- und Normensystem oder ständisch-kulturellen Rangunterschieden verdanken können und eben nicht einer besonders erfolgreichen Innovationstätigkeit. Dennoch ist Schumpeters Arbeit bedeutend, wird doch gezeigt, dass die Anpassungsfähigkeit bzw. Innovationstätigkeit von Individuen und Klassen die Gesellschaftsstruktur maßgeblich beeinflussen können.

Die Krise des Steuerstaates ist wohl Schumpeters einflussreichster wirtschaftssoziologischer Artikel, in dem er Rudolf Goldscheids (1917, 1976) Finanzsoziologie für die Ökonomie als Forschungsfeld fruchtbar zu machen versucht. Soziologisch ist der Steuerstaat insofern interessant, da nach Goldscheid der öffentliche Haushalt das von allen politischen Ideologien befreite Gerippe des Staates repräsentiert. So mancher sozialen Gruppe gelingt es aufgrund ihres Einflusses, der Besteuerung komplett zu entgehen, andere trifft es dafür umso härter. Die Steuerpolitik habe ganze „Industriezweige, Industrieformen und Industriegebiete geschaffen und vernichtet" (Schumpeter 1953 [1918], S. 5). In diesem Aufsatz vertritt Schumpeter zwei Hauptthesen. Erstens: Die modernen Staaten entstanden aufgrund finanzieller Notwendigkeiten. Zweitens: Der kapitalistische Staat weist eine immanente Tendenz zur Finanzkrise auf (Schumpeter 1953 [1918], S. 134).

Schumpeter (1953 [1918]) zeigt, dass noch bis ins 15. und 16. Jahrhundert in Europa Politik und Kriegsführung die Angelegenheit der herrschenden Fürsten war, die nicht durch allgemeine Steuern, sondern durch Landrenten und das Münz-, Markt-, Zoll- und Bergwerksrecht finanziert wurden. Das „Finanzprinzip" in der feudalen Epoche sah vor, dass die Fürsten für die „Staatsausgaben", die natürlich im modernen Sinne noch gar keine waren, selbst aufkamen. Dieses Finanzprinzip geriet in eine tiefe Krise, als die Fürsten aufgrund von Misswirtschaft, Verschwendung und ausgedehnten Kriegen finanziell immer stärker in Schieflage gerieten. Nahe am Bankrott wendeten sich die Fürsten an die Stände, diese mögen sie doch durch Geldzahlungen finanziell unterstützen.

Aus der anfänglich freiwilligen Unterstützung entwickelte sich im Laufe der Zeit eine Steuerpflicht. Die Steuereinhebung wurde üblicherweise mit dem Argument legitimiert,

dass die Militärausgaben aufgrund der „Verteidigungskriege“ gegen die Osmanen explodiert seien. Die Angst vor einer osmanischen Herrschaft hat die Stände dazu bewegt, die Einhebung allgemeiner Steuern zumindest zu tolerieren. Starkes Misstrauen gegenüber der tatsächlichen Steuerverwendung durch die Fürsten veranlasste die Stände, Steuerkommissare einzusetzen, denen die Aufgabe zufiel, die Steuerverwendung zu überwachen bzw. die aufgebrachten Steuern ihrem angedachten Verwendungszweck zuzuführen. Aus den Steuerkommissaren ging eine ständische Steuerbürokratie hervor, die das Steueraufkommen der Stände verwaltete. Die Einführung von Zwangssteuern und die Einsetzung der Steuerbürokratie hat zum „Zusammenbruch eines [Finanz-]Prinzips“ (Schumpeter 1953 [1918], S. 11) und zur Etablierung eines neuen Prinzips geführt: Die Staatsfinanzierung durch die Einnahmen des Fürsten wurde ersetzt durch Zwangssteuern. Bald nach dem Entstehen der ständischen Steuerbürokratie wurden die eingehobenen Steuern nicht mehr ausschließlich zur Finanzierung des fürstlichen Defizits verwendet. Fortan dienten Steuern zur Finanzierung unterschiedlichster Aktivitäten, die den Ständen sinnvoll erschienen, wie öffentlicher Unterricht und diverse Kulturveranstaltungen (Schumpeter 1953 [1918], S. 16). So entstand, laut Schumpeter, der moderne Steuerstaat; es galt nun die allgemeine Steuerpflicht. Schumpeters These, der moderne Staat sei auf die finanziellen Notwendigkeiten der Steuereinnahmen zurückzuführen, hat ihm die Kritik eingebracht, er übersehe dabei andere bedeutsame soziale, politische und ökonomische Faktoren (vgl. Swedberg 1994, S. 134f.).

Doch der moderne Steuerstaat befindet sich stets in einem Dilemma: Einerseits sind die Steuereinnahmen nicht unendlich dehnbar, zu hohe Steuern auf Unternehmensgewinne und Erwerbsarbeit führen ihrerseits zu Krisen, „ramponieren“ sie doch die Innovationstätigkeit und die Arbeitsmoral. Andererseits sehen sich die Staaten dem „Wille des Volkes nach immer höheren gemeinwirtschaftlichen Ausgaben“ (Schumpeter 1953 [1918], S. 31f.) gegenüber. Laut Schumpeter wird die Gruppe derer, die immer mehr staatliche Ausgaben fordert, beständig größer. Dies führt nicht nur zum Zusammenbruch des Steuerstaats, sondern auch zu einem Umdenken bezüglich des Rechts auf Privateigentum. Letztlich gipfelt diese Dynamik, so Schumpeters Erwartung, im Untergang des Privatunternehmers, im Zusammenbruch des kapitalistischen Systems und dem Aufstieg des Sozialismus.

Entgegen seiner Prognose sind allgemeine Zusammenbruchtendenzen von kapitalistischen Staaten aufgrund von Staatsüberschuldungen bis dato nicht auszumachen. So kann zwar nicht geleugnet werden, dass einige kapitalistische Staaten notorisch defizitär sind, anderen gelingt es jedoch einigermaßen gut, ihre Staatsfinanzen im Griff zu haben. In den letzten Jahren wurden einige Beiträge veröffentlicht, die in der Tradition Goldscheids und Schumpeters stehen. So analysiert Wolfgang Streeck (2013), wie neue Möglichkeiten der Steuervermeidung und die politische Durchsetzung der Interessen eher steuerfeindlicher Gruppen die Verschuldung vieler entwickelter Staaten befördert haben.

Eines seiner letzten Werke, das 1942 [1947] erschienene Buch *Capitalism, Socialism and Democracy*, bescherte ihm den größten Erfolg seines wissenschaftlichen Karriere. Kaum zu glauben, dass dem elitären Schumpeter ein Bestseller gelang, und das auch noch mit einem Werk, dem gegenüber er selbst angeblich die größte Abneigung verspürte

(Swedberg 1994, S. 208). Unklar bleibt, was er letztendlich mit diesem Buch bezweckte. Glaubte er wirklich an den Untergang des Kapitalismus und an den unaufhaltbaren Siegeszug des Sozialismus? Der Hauptinhalt des Werks und die Schlussfolgerung aus *Die Krise des Steuerstaates* lassen dies vermuten. Oder ging es ihm eher darum, die kapitalistische Welt wachzurütteln, zum Nachdenken anzuregen und vor der nahenden Bedrohung des Sozialismus zu warnen (vgl. Kurz und Sturn 2012, S. 69f.)? Was auch immer seine Intuition gewesen sein mag, er prognostiziert den Untergang des Kapitalismus und den Aufstieg des Sozialismus. Hauptursache für den Niedergang des Kapitalismus sei die Aushöhlung des traditionellen Unternehmertums und der bürgerlichen Klasse als solche. Die Unternehmen würden sich zusehends im Besitz anonymer Aktionäre befinden, – und die Firmenleitungen würden Firmenmanager übernehmen, die stärker Bürokraten als innovativen *Entrepreneuren* entsprechen. Die Bürger würden zunehmend darauf verzichten, den erworbenen Reichtum demonstrativ zur Schau zu stellen. Ihnen würde es mehr und mehr an Agilität als auch am „vormodernen" Bedürfnis fehlen, Patriarch einer kinderreichen „Großfamilie" zu sein. Auch sei die Bourgeoisie zu nachgiebig gegenüber einer wachsenden Anzahl kapitalismuskritischer Intellektueller. Kurzum, die Bourgeoisie befinde sich in einer Phase des Niederganges und mit ihr der Kapitalismus. So sei der Weg für den Aufstieg des Sozialismus geebnet. Schumpeter unterscheidet zwischen einem „reifen" und einem „unreifen" Sozialismus: Der reife Sozialismus sei jener, der auf einen selbsterschöpften Kapitalismus folgt, der unreife werde durch Revolutionen durchgesetzt. Während der „unreife" Sozialismus nur mit Gewalt, Verfolgung und Diktatur durchzusetzen sei, vollziehe sich der Übergang zum „reifen" Sozialismus ohne größere gesellschaftliche und ökonomische Verluste, seien in diesem Stadium doch alle wesentlichen sozialen Schichten von der Überlegenheit des Sozialismus überzeugt. Der „reife" Sozialismus könne wirtschaftlich rational agieren, vermag die Wirtschaftszyklen aufzuheben, die allgemeine Arbeitslosigkeit zu verringern und er stehe auch in keinem Widerspruch zur Demokratie. Auch wenn auf die Gefahr zu großer Machtkonzentration hingewiesen wird, hat man zeitweise das Gefühl, Schumpeter versöhnt sich mit dem Unausweichlichen. Analog zum Artikel über *Die Krise des Steuerstaates* prognostiziert Schumpeter in *Capitalism, Socialism and Democracy* den zeitnahen Siegeszug des Sozialismus. Entgegen seiner Prophezeiung ist eine allgemeine Tendenz zum Sozialismus allerdings in keiner Weise zu erkennen. Ganz im Gegenteil, der Zusammenbruch der zentral- und osteuropäischen staatssozialistischen Systeme um 1990 lässt eher eine allgemeine Tendenz zum Kapitalismus vermuten. Dennoch ist es Schumpeter gelungen, anhand einiger Beispiele (der Aufstieg der anti-kapitalistischen Intellektuellen, der „Untergang" des patriarchalen Bürgers etc.) die sozialen Umbrüche moderner Gesellschaften aufzuzeigen. Jedoch liefert er keine konsistente Theorie der Zersetzung des Kapitalismus; unklar ist vor allem, warum der Wandel des Bürgertums notgedrungen das Ende des Kapitalismus mit sich bringt.

6 Werkbezüge und Wirkung

Wie eingangs schon erwähnt wurde, ist Schumpeter vor allem durch die *Österreichische Schule der Nationalökonomie*, *Karl Marx* und die *Historische Schule* inspiriert worden. Der *Historischen Schule* folgend, beschäftigt er sich ausführlich mit der Wirtschaftsgeschichte. Der Anspruch, Theorien historisch-empirisch zu fundieren, beseelt fast alle Arbeiten Schumpeters. Gleichzeitig folgt er der *Österreichischen Schule der Nationalökonomie* sowie Léon Walras, indem er für die Entwicklung einer „reinen", formal-mathematischen Theorie in den Wirtschaftswissenschaften eintritt. Da Schumpeter für beide Zugänge, den „rein" theoretischen als auch den historisch-empirischen, Sympathie hegt, versucht er, im Methodenstreit zu vermitteln. Die Tradition der *Österreichischen Schule* weiterführend, beschränkt sich Schumpeter nicht auf eine Wissenschaftsdisziplin. Seine Argumente sind mal theoretisch, mal historisch, mal empirisch und mal soziologisch und meistens etwas von alledem. Insbesondere ist Schumpeter von seinem Lehrer und Förderer Friedrich von Wieser inspiriert, der ökonomische Vorgänge in Bezug auf Macht, Masse, Herrschaft und die Herausbildung von „Führern" diskutiert. Schumpeters Konzept des innovativen Unternehmers, der rastlos auf der Suche nach Innovationen sich von gesellschaftlichen Zwängen, Traditionen und Normen befreit, ist gewissermaßen eine Weiterführung des Wieser'schen Idealtypus des charismatischen Führers. Von Karl Marx übernimmt Schumpeter in erster Linie dessen Verständnis von Ökonomie als dynamischem Prozess. So gelten Marx wie Schumpeter bis heute als die herausragenden Denker dynamischer Wirtschaftsprozesse. Ebenso scheinen Schumpeters Untergangsphantasien von Marx inspiriert zu sein, wenngleich Schumpeter Marx' deterministische Sicht ablehnt und stattdessen soziale Prozesse als Ursache für den herannahenden Untergang des Kapitalismus ausmacht (Maurer und Mikl-Horke 2015, S. 96).

Mit der klaren methodischen und theoretischen Grenzziehung hat Schumpeter sicher maßgeblich zur Etablierung der Soziologie als eigenständiger Wissenschaft beigetragen. Gleichzeitig wird deutlich, wie unklar, fraglich und willkürlich diese Grenzziehung ist. So seien, laut Schumpeter, Institutionen, der Staat, die Regierung und die Vertragstheorie Gegenstände der Wirtschaftssoziologie, hingegen seien Wert, Unternehmertum, Innovation, Zins, Kredit und dergleichen Themen der ökonomischen Theorie (Swedberg 1989, S. 515). Beide Disziplinen widersprechen dieser Einteilung in ihrer gelebten Praxis jedoch gehörig. Schumpeter hat einerseits großen Anteil an der Herausbildung der Wirtschaftssoziologie, andererseits war ihm eine klare Grenzziehung zwischen Ökonomie und Soziologie wichtig, die prinzipiell kritisch hinterfragt werden kann.

Schumpeters Verortung der Wirtschaftssoziologie als Teilbereich der Ökonomie und Soziologie ist heute ungewöhnlich. Die Wirtschaftssoziologie wird gegenwärtig fast ausschließlich als Teilbereich der Soziologie wahrgenommen. Was Schumpeter sicherlich auszeichnete, ist, dass er über profunde Kenntnisse sowohl der zeitgenössischen Soziologie – er arbeitete regelmäßig mit Max Weber und Talcott Parsons zusammen (Swedberg 1989, S. 509) – als auch der Ökonomie verfügte. Detailliertes Wissen über die ökonomischen Theorien scheint gegenwärtig vielen Wirtschaftssoziologen zu fehlen.

Die Themen seiner drei großen wirtschaftssoziologischen Beiträge sind heute nicht minder bedeutend. Von vielen wird gebetsmühlenartig entweder die eigentliche Friedfertigkeit kapitalistischer Gesellschaften, vor allem von liberalen Ökonomen, oder von marxistischer Seite, das immanente Kriegspotential betont. Beide Thesen stellen den Zusammenhang zwischen Kapitalismus und Krieg stark verkürzt dar und sind auch empirisch nicht haltbar. Weder sind alle kapitalistischen Staaten immanent kriegerisch noch friedlich. Einige kapitalistische Staaten sind mit relativ großer Regelmäßigkeit an kriegerischen Auseinandersetzungen beteiligt, andere sind kaum bis gar nicht kriegerisch aktiv. Insgesamt ist das Verhältnis zwischen Kapitalismus und Krieg bzw. Imperialismus noch sehr ungenügend erforscht. Die Erforschung von Aufstieg und Fall einzelner Individuen, ganzer Familien, Wirtschaftsbereiche und Klassen bleibt höchst relevant, um den sozialen Wandel zu erforschen. Der Steuerstaat als Bühne ständiger Kompromissfindung zwischen dem Wunsch nach geringer Besteuerung und dem Wunsch nach staatlichen Leistungen hat nicht an Brisanz verloren. Insbesondere seit den Arbeiten von Wolfgang Streeck (2013) und Colin Crouch (2004) wird die Frage der Staatsverschuldung wieder stärker in der Wirtschaftssoziologie diskutiert.

Schumpeters Arbeiten gerieten nach seinem Tod, sowohl in der Soziologie als auch in der Ökonomie, eher in Vergessenheit, jedoch scheint das Interesse an Schumpeter in den letzten Jahrzehnten wieder gestiegen zu sein. Einige soziologische Publikationen von Swedberg (1989, 1994), Osterhammel (1987), Shionoya (2004, 1997), Prisching (2010, 1995), Kurtakko (2014), Ebner (2005) und Backhaus (2003) zeugen von einer kleinen Schumpeter-Renaissance in der Soziologie. Die meisten Beiträge sind allgemeine Darstellungen des soziologischen Werkes Schumpeters (Prisching 2010, 1995; Osterhammel 1987; Swedberg 1989, 1994) bzw. fokussieren auf Teilbereiche der Schumpeter'schen Wirtschaftssoziologie und Methodik (Shionoya 2004; Kurtakko 2014). Neben allgemeinen Beiträgen zur Soziologie Schumpeters wird seine Theorie vor allem in der Unternehmenssoziologie (siehe Ebner 2005; Knudsen und Swedberg 2009; Kardasi und Michaelides 2014) und als Grundlage für soziologische Untersuchungen zur dynamischen Wirtschaftsentwicklung (siehe Deutschmann 2008; Shionoya und Nishizawa 2008) verwendet. In einer Gegenüberstellung unterschiedlicher Unternehmerkonzepte unterstreicht Ebner (2005) die Bedeutung von Führung und anderen „nicht-ökonomischen" Anreizen für ein an Schumpeter anschließendes Unternehmerkonzept. Auf Ebners Ausführungen aufbauend, beleuchten Kardasi und Michaelides (2014) Schumpeters Unterscheidung zwischen Unternehmer, Manager, Kapitalist und Innovator. Der Kapitalist ist der Finanzier eines Unternehmens. Er ist selbst weder in das operative Geschäft noch in die Innovationstätigkeit des Unternehmens direkt involviert. Der Kapitalist als Kapitalverwalter trägt das Risiko, das eingesetzte Kapital im Falle eines Konkurses des Unternehmens zu verlieren. Dem Manager kommt die Aufgabe zu, das operative Geschäft zu leiten. Innovatoren haben Ideen, sie sind es, die Innovationen hervorbringen. Der Unternehmer erkennt die Bedeutung von Innovationen und wo bzw. wie diese einsetzbar sind. Insbesondere kommt dem Unternehmer die Aufgabe zu, die Innovation gegen alle Widerstände durchzusetzen. Zuweilen werden alle vier Rollen von einer Person abgedeckt, dennoch ist es für Schum-

peters Konzept der schöpferischen Zerstörung wichtig, die vier Rollen theoretisch klar zu trennen.

Knudsen und Swedberg (2009) entwickeln auf der Grundlage von Schumpeters Konzept des kapitalistischen Unternehmers eine soziologische Unternehmenstheorie. Sie greifen dabei explizit auf Schumpeters zentrale Begriffe der Kombinationen (*combinations*) und des Widerstand (*resistance*) zurück. Anstelle des produktionsökonomischen Begriffs der Kombinationen tritt bei Knudsen und Swedberg der Weber'sche Begriff der Ordnung. Ordnung meint hier eine etablierte Art ökonomischen Handelns, das auf das Ziel ausgerichtet ist, Profite zu generieren. Die Ökonomie kann als Ordnung angesehen werden, die eine gewisse Widerstandsfähigkeit gegenüber Neuerungen auszeichnet. Unternehmerisches Handeln zielt darauf ab, die etablierte Ordnung durch eine neue Ordnung zu ersetzen. Im Sinne der schöpferischen Zerstörung wird also eine Ordnung zerstört, um von einer neuen Ordnung ersetzt zu werden; wobei ganz im Sinne Schumpeters der Übergang von einer alten zu einer neuen Ordnung immer Gewinner und Verlierer hervorbringt. Gerade von den potenziellen Verlierern ist der größte Widerstand gegen die neue Ordnung zu erwarten.

Deutschmann (2008) ist einer der wenigen Autoren, die den Versuch unternehmen, kapitalistische Wirtschaftssysteme in ihrer dynamischen Entwicklung soziologisch zu analysieren. In mehreren Aufsätzen baut Deutschmann mehr oder weniger direkt auf Schumpeters Analysen auf. Insbesondere im Aufsatz *Der Typus des Unternehmers in wirtschaftssoziologischer Sicht* beschäftigt er sich intensiv mit Schumpeters Konzept des kapitalistischen Unternehmers. In Anlehnung an Schumpeter rückt er das kapitalistische Unternehmertum ins Zentrum der Analyse gesellschaftlicher Dynamik. Gleichzeitig grenzt er sich deutlich von Schumpeter ab. Dessen Konzept des Unternehmers ist, so Deutschmann, soziologisch unbefriedigend, da dieses zu stark auf die Person des Unternehmers fixiert sei. Vor allem übersehe Schumpeter die Bedeutung des Unternehmers für die „Organisation der kreativen Potentiale der Lohnarbeit" (Deutschmann 2008, S. 112). Die neoklassische Ökonomie vernachlässige den Unternehmer und die Arbeitnehmerrolle, bei Schumpeter fehle letztere. Deutschmann zielt darauf ab, die Theorie des Unternehmers mit einer Theorie über die Arbeitnehmerrolle zu verknüpfen. In kapitalistischen Unternehmen seien nicht nur die Eigentümer innovativ. Auch werde von den abhängig Beschäftigten bedeutende „Kreativarbeit" erbracht: „Erst auf der Basis der Disposition über das innovative Potential organisierter Lohnarbeit ist der Unternehmer in der Lage, gewinnträchtige technische Innovationen und neue Produkte zu entwickeln und zu vermarkten." (Deutschmann 2008, S. 103) In *Postindustrielle Industriesoziologie* (2002) diskutiert Deutschmann die Frage, warum abhängig Beschäftigte nicht nur „Arbeit nach Vorschrift" leisten würden. Im Anschluss an das in der Industrie- und Arbeitssoziologie viel diskutierte „Transformationsproblem der ‚Ware' Arbeitskraft" argumentiert Deutschmann, dass arbeitsvertraglich nicht spezifiziert werden könne, welche konkreten Arbeitstätigkeiten vertraglich genau zu erbringen seien. Weiters argumentiert Deutschmann, dass insbesondere Innovativität nicht vertraglich fixiert werden könne. Es hänge vom kapitalistischen Unternehmer ab, die „innovativen Potentiale der Beschäftigten zu mobilisieren"

(Deutschmann 2008, S. 104). Der erfolgreiche kapitalistische Unternehmer zeichne sich dadurch aus, die Belegschaft sowie Lieferanten, Kunden und Geldgeber von den Zielen des Unternehmens zu überzeugen. Nur wenn es gelinge, die Beschäftigten in den innovativen Prozess aktiv einzubinden, könne ein Unternehmen dauerhaft Innovationen hervorbringen. Die vom kapitalistischen Unternehmertum ausgehenden ständigen Umwälzungen, die sich auf viele gesellschaftliche Teilsysteme auswirken, führen nach Deutschmann zu einer „Dynamisierung gesellschaftlicher Strukturen".

Literatur

Backhaus, J. G. 2003. *Joseph Alois Schumpeter. Entrepreneurship, Style and Vision*. Boston: Kluwer Academic Publishers.

Crouch, C. 2004. *Post-Democracy*. Cambridge: Polity Press.

Deutschmann, C. 2002. *Postindustrielle Industriesoziologie : theoretische Grundlagen, Arbeitsverhältnisse und soziale Identitäten*. Weinheim: Juventa-Verlag.

Deutschmann, C. 2008. *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS-Verlag Für Sozialwissenschaften.

Ebner, A. 2005. Entrepreneurship and economic development. From classical political economy to economic sociology. In: *Journal of Economic Studies 32*, S. 256–274.

Goldscheid. R. 1917. *Staatssozialismus oder Staatskapitalismus. Ein finanzsoziologischer Beitrag zur Lösung der Staatsschulden-Probleme*. Wien/Leibzig: Anzenoruber-Verlag.

Goldscheid, R. 1976. Finanzwissenschaft und Soziologie, In: Hickel, R. (Hrsg.), *Rudolf Goldscheid, Joseph Schumpeter: Die Finanzkrise des Steuerstaat. Beiträge zur politischen Ökonomie der Staatsfinanzen*, S. 317–328. Frankfurt/M: Suhrkamp-Verlag.

Kardasi, O., Michaelides, P. G. 2014. The Schumpeterian Theory of Entrepreneurial Management. From Individualism to Social Forces. In: Bögenhold, D. (Hrsg.), *Soziologie des Wirtschaftlichen. Alte und neue Fragen*, S. 165–175. Wiesbaden: VS-Verlag Fachmedien.

Knudsen, T., Swedberg, R. 2009. Capitalist Entrepreneurship: Making Profit through the Unmaking of Economic Orders. In: *Capitalism and Society 4*, S. 1–26.

Kurtakko, J. 2014. Schumpeter's Challenge to Economists: History, Theory, and Statistics as Key Competencies and Sociology as a Vision for the Future. In: *American Journal of Economics and Sociology 73*, S. 32–57.

Kurz, H. D., Sturn, R. 2012. *Schumpeter für Jedermann. Von der Rastlosigkeit des Kapitalismus*. Frankfurt/M.: Frankfurter Allgemeine Buch.

Luxemburg, R. 1975. *Gesammelte Werke. Ökonomische Schriften*. Bd. 5. Berlin: Dietz-Verlag.

Maurer, A., Mikl-Horke, G. 2015. *Wirtschaftssoziologie*. Stuttgart: Nomos.

Mikl-Horke, G. 2011. *Historische Soziologie – Sozioökonomie – Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

Osterhammel, J. 1987. Joseph A. Schumpeter und das Nicht-ökonomische in der Ökonomie. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 39*, S. 40–58.

Prisching, M. 1995. Sozioökonomie in der Tradition Schumpeters. In: Althaler, K. S., Matzner, E., Unger, B., Prisching, M. (Hrsg.), *Sozioökonomische Forschungsansätze: Historische Genese, Methoden, Anwendungsgebiete*, S. 43–69. Marburg: Metropolis-Verlag.

Prisching, M. 2010. Joseph A. Schumpeter als Soziologe. Ein Rückblick auf Zeitdiagnosen und Zukunftserwartungen. In: Acham, K. (Hrsg.), *Rechts-, Sozial- und Wirtschaftswissenschaften aus Graz. Zwischen empirischer Analyse und normativer Handlungsanweisung: wissenschaftsgeschichtliche Befunde aus drei Jahrhunderten*, S. 449–478. Wien: Böhlau Verlag.

Schumpeter, J. A. 1915. *Vergangenheit und Zukunft der Sozialwissenschaften*. Berlin: Duncker & Humblot.

Schumpeter , J. A. [1934] 1983. *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. New Brunswick: Transaction Books.

Schumpeter, J. A. [1942] 1947. *Capitalism, socialism and democracy.* 2. Aufl. New York: Harper & Brothers.

Schumpeter, J. A. 1953. *Aufsätze zur Soziologie*. Tübingen: Mohr.

Schumpeter, J. A. 1954. *History of economic anlaysis*. New York: Oxford University Press.

Schumpeter, J. A. 1964. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. Berlin: Duncker & Humblot.

Schumpeter, J. A. 1987. *Beiträge zur Sozialökonomik*. Hrsg. Böhm, S. Wien: Böhlau Verlag.

Shionoya, Y. 1997. *Schumpeter and the Idea of Social Science. A Metatheoretical Study*. Cambridge: Cambridge University Press.

Shionoya, Y. 2004. Scope and Method of Schumpeter's Universal Social Science: Economic Sociology, Instrumentalism, and Rhetoric. In: *Journal of the History of Economic Thought 26,* S. 331–347.

Shionoya, Y., Nishizawa, T. 2008. *Marshall and Schumpeter on Evolution: Economic Sociology of Capitalist Development*. Cheltenham: Edward Elgar.

Streeck, W. 2013. *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*. Berlin: Suhrkamp.

Swedberg, R. 1989. A. Joseph Schumpeter and the tradition of economic sociology. In: *Journal of Institutional and Theoretical Economics 145*, S. 508–524.

Swedberg, R. 1994. *Joseph A. Schumpeter. Eine Biographie*. Stuttgart: Klett-Cotta.

Karl Polanyi: The Great Transformation

Alexander Ebner

Polanyi, Karl. [1944] 2001. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. 2. Aufl. Boston: S. Beacon.
Polanyi, Karl. 1973. *The Great Transformation: Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*, übers. v. H. Jelinek. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

1 Zeit- und geistesgeschichtlicher Kontext

Karl Polanyi war in jungen Jahren Zeitzeuge der vielschichtigen ökonomischen, sozialen und politischen Umwälzungen in der österreichisch-ungarischen Donaumonarchie. 1886 in Wien geboren, wuchs er in Budapest auf, wo er Rechtswissenschaft und Philosophie studierte, um dann nach der Zerschlagung der ungarischen Räterepublik nach Wien zurückzukehren. Dort schrieb er für die wirtschaftspolitische Wochenzeitschrift „Österreichischer Volkswirt". Das zeitgenössische Milieu des SPÖ-regierten „Roten Wien" prägte Polanyis Ideen zum Verhältnis von Marktsystem, Gesellschaft und politischer Steuerung, die sein Hauptwerk *The Great Transformation* maßgeblich formen sollten (Dale 2010). Diese wirtschaftsjournalistische Tätigkeit setzte er als Emigrant in Großbritannien fort, bevor er 1940 in die Vereinigten Staaten ging und eine Gastprofessur an der New Yorker Columbia University übernahm. Den grundlegenden Fragen der gesellschaftlichen Einbettung des Wirtschaftslebens blieb er bis zu seinem Tod im Jahre 1964 verbunden.

Polanyis Hauptwerk, die 1944 auf dem Höhepunkt der militärischen Auseinandersetzungen des Zweiten Weltkriegs publizierte Monographie *The Great Transformation* hat den Anspruch, eine theoretisch wie historisch fundierte Gegenwartsanalyse vorzulegen. Für Polanyi geht es darum, jene gesellschaftlichen Prozesse nachzuzeichnen, die im Gefolge der industriellen Revolution zum Entstehen der liberalen Marktgesellschaft des 19. Jahrhunderts beigetragen hatten, und diese Gesellschaftsformation dann im ersten Drittel des 20. Jahrhundert in eine eskalierende ökonomische und politische Krise stürzten (Block 2003). Die autoritäre Transformation der liberalen und demokratischen Marktwirtschaften erscheint als Auslöser der Jahrhundertkatastrophe des Zweiten Weltkriegs. Da-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_14

mit steht Polanyis *Great Transformation* in einer Reihe mit kontemporäre Zeitdiagnosen wie Joseph Schumpeters *Capitalism, Socialism and Democracy* und Friedrich August von Hayeks *Road to Serfdom*. Schumpeter geht davon aus, dass die soziale Dynamik des liberalen Kapitalismus dessen Niedergang einleitet. Die unvermeidliche Bürokratisierung des Wirtschaftslebens fördert autoritäre und interventionistische Politikformen, die den Kapitalismus institutionell zersetzen. Hayeks Argumentation fußt auf dem potentiell autoritären und kollektivistischen Charakter wohlfahrtsstaatlicher Arrangements. Auch die sozialphilosophische *Dialektik der Aufklärung* von Theodor W. Adorno und Max Horkheimer gehört mit ihrer Analyse der autoritären und bürokratischen Umformung der bürgerlichen Gesellschaft in diesen ideengeschichtlichen Kontext.

2 Der Aufstieg der Marktgesellschaft

Der inhaltliche Aufbau der *Great Transformation* nimmt die internationale Politik des 19. Jahrhunderts zum Ausgangspunkt. Deren Konstellation eines relativ friedlich gestalteten Systems internationaler Beziehungen macht Polanyi an vier institutionellen Zusammenhängen fest: das internationale politische Kräftegleichgewicht, der Goldstandard, der selbstregulierende Markt sowie der liberale Staat. Diese Konstellation ist im ersten Drittel des 20. Jahrhunderts zusammengebrochen; die Analyse dieses Zusammenbruchs ist das Leitmotiv der *Great Transformation* (S. 3). Im weiteren Verlauf der Darstellung befasst sich der Hauptteil des Buches mit den historischen Prozessen, die zur Herausbildung und schließlich zum Niedergang der westlichen Marktgesellschaft des 19. Jahrhunderts geführt haben, wobei sich der konkrete historische Narrativ in erster Linie mit der Entwicklung in England befasst. Theoretischer Ausgangspunkt dieses Unterfangens ist Polanyis substantivistische Position, die sich in Abgrenzung vom neoklassischen Formalismus mit der historischen Diversität von wirtschaftlichen Handlungsmotiven sowie mit marktlichen und nicht-marktlichen Koordinationsmechanismen befasst. Polanyi nennt zum einem den Austausch gemäß sozialem Status analog zum Prinzip der auf wechselseitige Gaben und Gegengaben fußenden *Reziprozität* in archaischen Gesellschaften. Hier lässt sich ergänzend noch das Haushaltungsprinzip der selbstversorgenden Subsistenzwirtschaft anfügen. Zum zweiten wird die Zuteilung über staatliche Verteilungsorgane analog zum Prinzip der zentralisierten *Redistribution* in antiken dynastischen Reichen erwähnt. Zum dritten verweist Polanyi auf den preisvermittelten Markttausch analog zum Prinzip des anonymen Warentauschs in modernen *Markt*gesellschaften (S. 49ff.).

Frühe Formen des Markttauschs entstanden zunächst im Rahmen des Fern- und Außenhandels, ergänzend kamen lokale Märkte hinzu, die in ihrem Wirken von sozialen, kulturellen und rechtlichen Normen beschränkt wurden. Ausschlaggebend für die Entfesselung der Marktdynamik ist dann allerdings, dass im Rahmen der industriellen Revolution neue Technologien zum Einsatz kamen, deren kommerzielle Nutzung den flexiblen Einsatz dauerhaft in Warenform verfügbarer Produktionsfaktoren notwendig machte. Die Ausdehnung des Marktmechanismus auf die Produktionsfaktoren gilt demnach als

unvermeidliche Folge der Einführung des industriellen Fabriksystems (S. 43f.). So wird der Marktmechanismus aus seiner nicht-marktlichen Einbettung herausgelöst und zum dominanten gesellschaftlichen Strukturprinzip erhoben: „Instead of economy being embedded in social relations, social relations are embedded in the economic system" (S. 60). Wie Polanyi anhand der frühneuzeitlichen englischen Wirtschafts- und Sozialgeschichte darlegt, war diese Durchsetzung der Selbststeuerung von Märkten keinesfalls das Ergebnis einer quasi natürlichen und spontanen Ordnungsbildung, wie es nach liberaler Lesart wiederholt behauptet worden ist. Vielmehr wurde die Freisetzung des Marktsystems von bürgerlichen Kräften gefordert und staatlich forciert. Exemplarisch für diese politisch erzwungene Durchsetzung von Marktbeziehungen ist die Etablierung von Arbeitsmärkten. Polanyi argumentiert anhand der englischen Entwicklung, dass die Abschaffung des Speenhamland-Systems mit seinem Gewohnheitsrecht auf Lebensunterhalt bei gleichzeitigem Arbeitszwang ab Mitte der 1830er Jahre entscheidend zur Kommodifizierung der Arbeit beitrug – ein Prozess, in dem menschliche Arbeitskraft von sozialen Bindungen gelöst und zugleich zu einer nach Marktpreisen regulierten Ware wird (S. 81ff.).

Arbeit, Boden und Geld werden in diesem Prozess zu „fiktiven Waren", also einem besonderem Typ von Waren, deren Zufuhr keinesfalls einer Marktlogik folgt, die aber dennoch in eine warenförmige Marktdynamik eingebunden werden. Dies führt letztlich dazu, dass die soziale und natürliche Substanz der Gesellschaft instabilen und ungewissen Marktprozessen ausgesetzt wird, was ihren Bestand bedrohen muss (S. 76f.). Daher versagt das Marktsystem als dominante gesellschaftliche Ordnungsform. Vor allem die Abhängigkeit der Lohnbildung von Marktmechanismen wird zum gesellschaftlichen Bestandsproblem. Die regulative Begrenzung des Warencharakters der Arbeit gehört daher zum Kern der von breiten gesellschaftlichen Koalitionen getragenen Rückbettungsstrategien, deren Einwirkung an wohlfahrtsstaatlichen Bestimmungen festgemacht werden kann. So beschreibt Polanyi die gesellschaftliche Entwicklung des 19. Jahrhunderts als eine „Doppelbewegung" aus staatlich durchgesetzter Marktexpansion einerseits und spontanen gesellschaftlichen Einhegungsversuchen andererseits. Diese „Doppelbewegung" kennzeichnet die politischen und ökonomischen Konflikte der Marktgesellschaft, die ihre institutionelle Transformation vorantreiben (S. 79).

3 Die Transformation von Marktwirtschaft und Demokratie

Die von Polanyi so bezeichnete „Doppelbewegung" ausbettender Vermarktlichung und einbettender Markteinhegung reflektiert immer auch einen ideologischen Konflikt zwischen dem Wirtschaftsliberalismus mit seinem Paradigma selbstregulierender Märkte und dem sozialen Protektionismus als Versuch, menschliche und natürliche Ressourcen vom unmittelbaren Zugriff der Marktkräfte abzuschirmen (S. 138f.). Dieser Konflikt ist weder intellektuell noch pragmatisch zu versöhnen. So erweist sich die interventionistische Einhegung der Märkte als unvereinbar mit der allokativen Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus, der auf flexible Preis- und Mengenanpassungen angewiesen ist. Poli-

tische Demokratie und dereguliertes Marktsystem erweisen sich letztlich als unvereinbar (S. 185f.). Entsprechend kam es Polanyis historischer Darstellung zufolge ab Ende des 19. Jahrhunderts in den Industrieländern zu einer Eskalationsspirale aus politischen Interventionen, Marktverzerrungen, wirtschaftlicher Instabilität und erneuten Interventionen. Der Erste Weltkriegs und die Nachkriegsperiode in den 1920er Jahren leiteten dann die „große Transformation" der demokratisch verfassten europäischen Marktgesellschaften ein – zugunsten autoritärer Versuche, die für Marktgesellschaften typische institutionelle Entkoppelung von Wirtschaftssystem und politischem System jenseits demokratischer Prinzipien aufzulösen (S. 136ff.). Diese Zersetzung des liberalen Systems griff nach der Weltwirtschaftskrise ab 1929 auch auf die internationalen Beziehungen über. Protektionismus ersetzte Freihandel, und die nationale Rivalität, die zunehmend von den Hegemoniebestrebungen autoritärer Regime gezeichnet wurde, kulminierte schließlich im Zweiten Weltkrieg (S. 210ff. u. 227f.).

Wenn Polanyi auf diese Weise den Aufstieg und Niedergang des utopischen Modells der liberalen Marktgesellschaft für die Gegenwartskrise der frühen 1940er Jahre verantwortlich macht, dann verweist er im Schlusskapitel der *Great Transformation* zugleich in normativer Absicht auf die Möglichkeiten einer Überwindung dieser Krise. Letztendlich geht es darum, die Trennung zwischen politischer und ökonomischer Sphäre aufzuheben, ohne auf autoritäre Lösungen zurückzufallen. Als wichtigstes Element der politischen Neuordnung und sozialen Integration der Gegenwartsgesellschaft sieht Polanyi das Problem der Freiheit in einer von vielfältigen, insbesondere technologischen Interdependenzen durchzogenen komplexen Gesellschaft. Individuelle und kollektive Interessen sind demnach vor dem Hintergrund zunehmender gesellschaftlicher Komplexität so in Ausgleich zu bringen, dass individuelle Freiräume auch im Zusammenhang mit kollektiven Verpflichtungen erhalten bleiben. So knüpft Polanyi am substantivistischen Ausgangspunkt seiner Überlegungen an. Die seines Erachtens widernatürliche Annahme individuellen Eigeninteresses als leitendes Motiv des Wirtschaftens wäre zunächst durch eine realistische Berücksichtigung der Vielfalt wirtschaftlicher Motive und Verhaltensweisen zu ersetzen, die als Grundlage für eine Neukombination marktlicher und nicht-marktlicher Koordinierungsformen dienen könnte (S. 257ff.). Ein maßgeblicher Schritt in diese Richtung wäre die *Entkommodifizierung* der Arbeit im Sinne einer Eindämmung von Marktmechanismen im Bereich der Arbeitsprozesse und Arbeitsbeziehungen. Sie ließe sich nicht nur über eine außermarktliche Lohngestaltung in Verhandlungen zwischen Gewerkschaften, Arbeitgebern und Staat erreichen, sondern auch über entsprechende Regularien zur Arbeitsorganisation. Boden und Geld – die beiden anderen „fiktiven Waren" – wären in ähnlicher Weise der pekuniären Marktlogik zu entziehen, etwa indem der Boden nutzungsrechtlich zugeeignet wird, während Zentralbanksysteme die Geldschöpfung gestalten (S. 259f.). Das Programm der „Freiheit in einer komplexen Gesellschaft" entspricht dann der institutionellen Ausdehnung individueller Freiheitsrechte auf alle gesellschaftlichen Bereiche, auch auf das neu regulierte Wirtschaftsleben (S. 265f.). Dass sich Polanyi in der Folgezeit vor allem mit wirtschaftsanthropologischen Themen befasste, sollte nicht darüber hinwegtäuschen, dass er sein in der *Great Transformation*

skizziertes Forschungsprogramm theoretisch wie empirisch stringent weiterverfolgte (Polanyi 1957).

4 Rezeption und Kritik

Karl Polanyis *Great Transformation* gilt mittlerweile als eines der wichtigsten sozialwissenschaftlichen Werke des 20. Jahrhunderts. Seine Erörterung der institutionellen Einbettung ökonomischer Prozesse ist nicht mehr nur in Geschichtswissenschaft und Anthropologie von Interesse, auch wenn dort die Rezeption jahrzehntelang am deutlichsten sichtbar war (Hart und Hann 2009). Inzwischen hat Polanyis Werk auch Zugang zu neueren programmatischen Diskussionen in der Wirtschaftssoziologie und der Politischen Ökonomie gefunden, die sich mit den positiven wie normativen Gehalten der *Great Transformation* auseinandersetzen (Beckert 2007; Block 2001). Für die wirtschaftssoziologische Debatte um die Einbettung von Märkten in nicht-marktliche Koordinationsformen bietet Polanyis makrostrukturelle Orientierung ein Alleinstellungsmerkmal, das seine Perspektive von jenen soziologischen Einbettungskonzepten unterscheidet, die sich im Anschluss an Granovetters Überlegungen primär auf interpersonelle Netzwerke beziehen und sich damit auf mikro-strukturelle Zusammenhänge konzentrieren (Krippner 2001). Dabei lassen sich Polanyis Überlegungen zur institutionellen Differenzierung von Wirtschaft und Politik so interpretieren, dass das Marktsystem als soziales Subsystem behandelt wird, dessen interne Logik mit den Interventionen des politischen Systems in Konflikt geraten muss. Aus dieser Perspektive bietet Polanyi eine konzeptionelle Vorlage zur Problematik der Steuerungskomplexität sozialer Subsysteme (Jessop 2001, S. 222f.). Schließlich weisen aktuelle Themenfelder wie Vermarktlichung und Finanzkrise konkrete Bezüge zu Polanyis Positionen auf und bieten umfangreiche Möglichkeiten zur Kombination mit verwandten Forschungsperspektiven zur politisch umkämpften Expansion von Marktmechanismen in zuvor nicht-marktlich koordinierten gesellschaftlichen Feldern (Ebner 2011, 2014).

Allerdings ist in der Bewertung der *Great Transformation* auch zu berücksichtigen, dass ihre historische Aussagekraft durchweg umstritten geblieben ist. Schwächen in Polanyis historischer Darstellung lassen sich etwa an der ungenauen Periodisierung der „Doppelbewegung" von Ausbettungs- und Rückbettungsphasen des Marktsystems festmachen (Kindleberger 1974, S. 49f.). Auch wird moniert, dass die in der *Great Transformation* angedeutete und in Folgewerken weiter ausgeführte Charakterisierung historischer Wirtschaftssysteme zu sehr der normativen Marktkritik verhaftet sei, um eine empirisch tragfähige Analyse leisten zu können (North 1977). Zudem wird der Vorwurf laut, dass die Interpretation historischer Entwicklungen in England kaum auf Kontinentaleuropa übertragen werden könne. So sei etwa die konkrete Einflussnahme gesellschaftlicher Partikularinteressen auf die Staatsapparate sehr viel komplexer als von Polanyi behauptet (Halperin 2004). Hinzu kommen theoretische Kritikpunkte. So wird kritisiert, dass im Kern der Polanyischen Argumentation ein problematischer Marktbegriff stehe, der sich paradoxerweise auf Vorgaben der neoklassischen Wirtschaftstheorie mit ihren Vorstellun-

gen preisregulierter Wettbewerbsmärkte als Arenen für anonyme Tauschprozesse beziehen würde, und damit den sozialen Gehalt von Marktprozessen ausblende (Heejebu und McCloskey 1999, S. 302). Gegen diese bei Polanyi punktuell vorfindliche Sichtweise wäre paradoxerweise ebenfalls mit Polanyi darauf zu beharren, dass funktionsfähige Märkte von anspruchsvollen sozialen, kulturellen und politisch-institutionellen Voraussetzungen abhängig sind. Polanyis eigene Positionen zur sozialen Strukturierung wirtschaftlichen Handelns wären also hier gegen das bei ihm theoretisch wie auch historisch-empirisch verengte Marktverständnis anzuführen (Ebner 2011, S. 29f.; Swedberg 2005). Zu klären wäre dann, inwiefern die Einbettung der Marktsphäre ein für Marktprozesse konstitutives Phänomen ist, und auf welche Weise Marktmechanismen durch institutionelle Einbettung eingehegt werden (Block und Somers 2014). Insofern bietet die *Great Transformation* weiterhin relevante Impulse für die theoretische und empirische Analyse, ist aber insbesondere im Hinblick auf die sozialen und politischen Dimensionen von Marktprozessen ergänzungsbedürftig.

Literatur

Beckert, J. 2007. *The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology*. *MPIfG Discussion Paper 07/1*. Köln: Max Planck Institut für Gesellschaftsforschung.

Block, F. 2001. Introduction. In: Polanyi, K., *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, 2. Aufl., S. xviii–xxxviii. Boston: Beacon.

Block, F. 2003. Karl Polanyi and the Writing of The Great Transformation. In: *Theory and Society 32*, S. 275–306.

Block, F., Somers, M. R. 2014. *The Power of Market Fundamentalism: Karl Polanyi's Critique*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Dale, G. 2010. Social Democracy, Embeddedness and Decommodification: On the Conceptual Innovations and Intellectual Affiliations of Karl Polanyi. In: *New Political Economy 15*, S. 369–393.

Ebner, A. 2011. The Polanyi Problem and Transnational Markets. In: Joerges, C., Falke, J. (Hrsg.), *Karl Polanyi, Globalisation and the Potential of Law in Transnational Markets*, S. 19–41. Oxford: Hart.

Ebner, A. 2014. Theorie der Vermarktlichung: Ein institutionalistischer Ansatz. In: Bögenhold, D. (Hrsg.), *Soziologie des Wirtschaftlichen*, S. 99–113. Wiesbaden: VS.

Halperin, S. 2004. Dynamics of Conflict and System Change: The Great Transformation Revisited. In: *European Journal of International Relations 10*, S. 263–306.

Hart, K., Hann, C. 2009. Introduction: Learning from Polanyi. In: dies. (Hrsg.), *Market and Society: The Great Transformation Today*, S. 1–16. Cambridge: Cambridge University Press.

Hejeebu, S., McCloskey, D. 1999. The Reproving of Karl Polanyi. In: *Critical Review 3-4*, S. 285–314.

Jessop, B. 2001. Regulationist and Autopoieticist Reflections on Polanyi's Account of Market Economies and Market Society. In: *New Political Economy 6*, S. 213–232.

Kindleberger, C. P. 1974. The Great Transformation by Karl Polanyi. In: *Daedalus 103*, S. 45–52.

Krippner, G. 2001. The Elusive Market, Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology. In: *Theory and Society 30*, S. 775–810.

North, D. C. 1977. Markets and Other Allocation Systems in History: The Challenge of Karl Polanyi. In: *Journal of European Economic History 6*, S. 703–716.

Polanyi, K. 1957. The Economy as Instituted Process. In: Polanyi, K., Arensberg, C. M., Pearson, H. W. (Hrsg.), *Trade and Market in the Early Empires: Economies in History and Theory*, S. 243–270. Glencoe: Free Press.

Swedberg, R. 2005. Markets in Society. In: Smelser, N. J., Swedberg, R. (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*, 2. Aufl., S. 233–253. Princeton: Princeton University Press.

Robert K. Merton: The Self-Fulfilling Prophecy/ The Matthew Effect in Science

Marc Keuschnigg und Tobias Wolbring

Merton, Robert K. 1948. The Self-Fulfilling Prophecy. In: *Antioch Review 8*, S. 193–210.
Merton, Robert K. 1995. Die self-fulfilling prophecy. In: Merton, R. K., *Soziologische Theorie und soziale Struktur*, S. 399–413. Berlin/New York: de Gruyter.
Merton, Robert K. 1968. The Matthew Effect in Science. In: *Science 159*, S. 56–63.
Merton, Robert K. 1985. Der Matthäus-Effekt in der Wissenschaft. In: Merton, R. K., *Entwicklung und Wandel von Forschungsinteressen: Aufsätze zur Wissenschaftssoziologie*, S. 147–171. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

1 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Die Arbeiten von Robert K. Merton (1910–2003) prägen verschiedene Teilbereiche der Soziologie. Seine Ideen sind innerhalb der Disziplin weitgehend kanonisiert, was die deutschsprachigen Darstellungen u.a. von Coser und Fleck (2007) sowie Mackert und Steinbicker (2013) gut dokumentieren. Im Band von Neckel et al. (2010), der 21 „bahnbrechende Erkenntnisse" der Soziologie bespricht, ist Merton mit vier Arbeiten sogar häufiger vertreten als jeder andere Autor. Mertons Konzepte scheinen in der Soziologie so fest verankert, dass aktuelle Übersichtsarbeiten auf explizite Verweise auf deren Urheber verzichten (vgl. Zuckerman 2011), dessen Begrifflichkeiten der „role models", „peer groups", „unintended consequences" oder „self-fulfilling prophecies" längst Eingang in die Alltagssprache westlicher Gesellschaften gefunden haben.

Ohne den genannten deutschsprachigen Diskussionen aus der Perspektive einer Allgemeinen Soziologie noch etwas hinzufügen zu wollen, nutzen wir die Gelegenheit, bedeutsame Einsichten Mertons für die Wirtschaftssoziologie hervorzuheben. Von inhaltlicher Relevanz sind neben den hier behandelten Arbeiten zu den nicht-intendierten Folgen sozialen Handelns sicherlich seine Beiträge zu sozialen Vergleichsprozessen, Referenzgruppen und der Verbreitung von Innovationen (siehe überblicksartig Merton 1949).

Daneben bieten Mertons methodologische Prämissen wichtige Schrittmacher wirtschaftssoziologischer Theoriebildung. Merton betont erstens – insbesondere in Abgrenzung zum Funktionalismus und allumfassenden Erklärungsanspruch seines Lehrmeisters Parsons – die analytische Bedeutung von Theorien „mittlerer Reichweite" und ermutigt, Versuchungen nach einer integrierenden Großtheorie zu widerstehen. Auch die Wirt-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_15

schaftssoziologie sollte sich demnach an Erklärungen für einzelne Gruppen von Erscheinungen versuchen, anstatt die phänomenale Vielfalt ihres Anwendungsgebiets aus Sicht nur einer, notwendigerweise viel zu allgemeinen Theorie zu bearbeiten. Mertons Erklärungen beruhen zweitens auf einer strengen Mikrofundierung, beachten aber stets Struktur-, Kontext- und Interaktionseinflüsse auf menschliches Verhalten. Akteure handeln aus individuellen Motiven, richten ihre Entscheidungen allerdings an Anderen aus, wobei ihre Stellung innerhalb einer Sozialstruktur Handlungsrestriktionen und -ziele definiert. Der Erkenntnisgewinn der neueren Wirtschaftssoziologie beruht mehrheitlich auf diesen beiden methodologischen Prämissen.

Unser Beitrag konzentriert sich auf zwei bedeutsame Spezialfälle einer Gruppe von Prozessen, die Merton (1949) als „unvorhergesehene Folgen zielgerichteter sozialer Handlung“ bezeichnet. Merton wendet sich gegen spekulative Auslegungen derartiger Phänomene und erklärt nicht-intendierte Folgen absichtsvollen Handelns durch Verkettungen und Interaktionen von individuellen Entscheidungen. Diese wirken latent auf andere Bereiche, sind häufig selbstverstärkend (z.B. kann Rache eine Vergeltungsspirale auslösen) oder selbstzerstörend (z.B. machen Sozialreformen eine marxistische Revolution obsolet) und gehen üblicherweise mit Externalitäten, d.h. mit nicht allein von den Verursachern zu genießenden Gütern oder zu tragenden Schäden einher. Wie im Folgenden verdeutlicht wird, können diese Prozesse eine erstaunliche Bandbreite wirtschaftssoziologisch relevanter Erscheinungen begründen.

2 Self-fulfilling prophecy

Die self-fulfilling prophecy ist ein auf dem Thomas-Theorem basierender Spezialfall der unvorhergesehenen Folgen zielgerichteter Handlung. Das Thomas-Theorem „If men define situations as real, they are real in their consequences“ (Thomas und Thomas 1928, S. 571f.) repräsentiert die Einsicht, dass Menschen weniger aufgrund realer Tatsachen, sondern vielmehr auf Basis subjektiv zugeschriebener, häufig aus Interaktionen hervorgegangener Bedeutungen von Sachverhalten handeln. Merton hält diese Einsicht für die soziologische Forschung für so essenziell, dass er seinen 1948 erschienen Aufsatz mit den programmatischen Worten einleitet: „Were the Thomas theorem and its implications more widely known more men would understand more of the workings of our society” (S. 193).

Eine sich selbst erfüllende Prophezeiung tritt auf, wenn fehlerhafte Wahrnehmungen eines Sachverhalts unbeabsichtigte Folgen hervorrufen, welche dessen Rahmenbedingungen oder Ergebnisse derart verändern, dass er sich den ursprünglich falschen Einschätzungen der beteiligten Personen angleicht: „The self-fulfilling prophecy is, in the beginning, a *false* definition of the situation evoking a new behavior which makes the originally false conception come true“ (Merton 1948, S. 195). Bestimmte Erwartungen besitzen demnach die Kraft, eine Verkettung von Verhaltensweisen auszulösen, in deren Folge sich die anfänglich falschen Einschätzungen bewahrheiten. Anders als bei einer korrekten Vorhersage – mit der eine self-fulfilling prophecy gerne verwechselt wird – üben die individuellen

Fehleinschätzungen eine kausale Wirkung auf kollektive Ergebnisse aus. Allein die Tatsache, dass eine self-fulfilling prophecy fälschlicherweise als eine korrekte Vorhersage interpretiert wird, erklärt ihr Zustandekommen.

Merton führt sein Konzept zunächst anhand eines stilisierten *bank run* ein: Infolge eines massenhaften Ansturms auf die Spareinlagen eines eigentlich stabil wirtschaftenden Geldinstituts bewahrheiten sich die anfänglich aus der Luft gegriffenen Gerüchte über dessen Insolvenz. Anschließend bietet Merton sein Konzept als Erklärung für die anhaltenden Unterschiede in den Lebenschancen für weiße und schwarze Amerikaner an: Weil selbst wohlmeinende Weiße die Folgen diskriminierender Prophezeiungen (z.B. hohe Arbeitslosigkeit unter Schwarzen) als selbstverschuldete Konsequenzen interpretieren, hielten diese an ihren Vorurteilen fest. Schwarzen bleibt in Folge die Teilnahme an gewissen wirtschaftlichen Aktivitäten verwehrt und die ursprünglich falschen Erwartungen bestätigen sich.

Definitionsgemäß entsteht eine self-fulfilling prophecy allein unter Vorliegen inkorrekter Erwartungen, wobei ihr Auftreten gerade in informationsarmen oder asymmetrischen Situationen begünstigt wird. Solche Handlungskontexte können von starker Unsicherheit, der Interaktion von Laien und Experten oder gegenseitigem Misstrauen geprägt sein (siehe auch Biggs 2009). Im Anschluss daran unterscheidet Schelling (1978) drei Entstehungsprozesse sich selbst erfüllender Prophezeiungen: Ein individueller Prozess kann bei fehlerhaften Selbsteinschätzungen ausgelöst werden (z.B. „ich bewerbe mich nicht, weil ich als Frau in diesen Männerberuf erfolglos sein werde“); ein reziproker Prozess kommt durch Fremdzuschreibungen mindestens zweier Parteien zustande (z.B. „unsere Konkurrenz beabsichtigt zu wachsen, wir sollten unsere Geschäftsfelder weiter ausbauen“); ein selektiver Prozess entsteht schließlich, wenn vermeintlichen Erwartungshaltungen Anderer entsprochen wird (z.B. „als Chef muss ich Entscheidungsstärke an den Tag legen“). Alle drei Prozesse erzeugen erst das anfänglich unbegründet angenommene Phänomen.

Verzerrte Erwartungen wandeln sich somit unbemerkt in korrekte Vorhersagen und ursprüngliche Einschätzungen, Zuschreibungen oder Vorurteile werden stabilisiert. „The specious validity of the self-fulfilling prophecy perpetuates a reign of error. For the prophet will cite the actual course of events as proof that he was right from the very beginning.” (Merton 1948, S. 195). Aufgrund ihrer Selbstverstärkung können einmal etablierte Prophezeiungen nur von äußeren Einflüssen durchbrochen werden.

3 Matthäus-Effekt

Eine strukturelle Ähnlichkeit zum Konzept der sich selbst erfüllenden Prophezeiung weisen Mertons Überlegungen zu Prozessen kumulativer Ungleichheit auf. Während Erstere auf falschen subjektiven Überzeugungen beruht, stellt das Konzept des Matthäus-Effekts darauf ab, dass sich individuelle Unterschiede aufgrund sozial bedingter Opportunitätsstrukturen im Zeitverlauf verstärken. Erfolg erleichtert dabei nicht nur weiteren Erfolg, sondern Misserfolg erhöht auch die Wahrscheinlichkeit weiteren Scheiterns. Deutlich

wird dies am namensgebenden Zitat aus dem Matthäusevangelium: „denn wer da hat, dem wird gegeben werden, und er wird Überfluss haben; wer aber nicht hat, von dem wird selbst, was er hat, genommen werden“ (Mt 25, 29).

Merton formulierte seine These zunächst nur mit Blick auf das Belohnungssystem in der Wissenschaft, deutet aber auch die breitere Relevanz solcher Prozesse kumulativer Vorteile in anderen Domänen an: „the principle of cumulative advantage […] operates in many systems of social stratification to produce the same result: the rich get richer at a rate that makes the poor become relatively poorer“ (S. 7). Empirische Grundlage für diese Diagnose waren insbesondere die Interviews seiner zweiten Ehefrau Harriet Zuckerman (1977) mit Nobelpreisträgern. Das qualitative Material zeigte, dass einmal erworbene akademische Reputation eine sich selbst erhaltende oder sogar verstärkende Wirkung entfaltet: „once having achieved a particular degree of eminence, they do not later fall much below that level“ (Merton 1968, S. 2).

Drei Mechanismen kumulativen Vorteils lassen sich dabei im Anschluss an Merton unterscheiden. Erstens steigen mit dem Status eines Forschers dessen Zugangschancen zu Forschungsmitteln, qualifiziertem Personal und angesehenen Publikationsorganen. Zweitens setzt das Erlangen einer angesehenen Position positive Zuschreibungsprozesse in Gang, welche die Stratifikation im Wissenschaftssystems verstärken: Im Fall von Gemeinschaftsarbeiten oder bei zeitgleichen Entdeckungen wird die Forschungsleistung dem statushöchsten Akteur überproportional attribuiert. Drittens wirkt Status aufmerksamkeitslenkend: Arbeiten angesehener Forscher werden von der Fachgemeinschaft und Öffentlichkeit eher und schneller wahrgenommen. Wie insbesondere Podolny (2005, S. 27ff.) ausführt, gelten für etablierte Unternehmen im Wirtschaftsleben vergleichbare Mechanismen: Statushohe Firmen tragen geringere Transaktionskosten, da ihren Versprechen zu Vertragstreue und Produktqualität mehr Vertrauen geschenkt wird. Gegenüber statusniedrigen Firmen müssen sie ihre Produkte in geringerem Ausmaß bewerben, genießen einen erleichterten Zugang zu Kapitalmärkten und sparen zuweilen gar Lohnkosten, wenn Mitarbeiter bereit sind, für eine Beschäftigung bei einer angesehenen Firma auf Teile ihres Einkommens zu verzichten.

Von besonderer Relevanz für die Wirtschaftssoziologie sind überdies Mertons Hinweise auf bestimmte strukturelle Bedingungen, die das Auftreten von Matthäus-Effekten begünstigen. Dies betrifft zum einen die Knappheit der zu verteilenden Ressourcen. Aufmerksamkeit und Anerkennung – für Merton die zentrale Währung in der Wissenschaft – stellen solche geschätzten, aber knappen Güter dar. Bei der Vergabe von Preisen oder der Auswahl zu lesender Texte muss daher notwendigerweise selektiv vorgegangen werden. Das Auftreten von Matthäus-Effekten wird zum anderen durch Unsicherheit über die in undurchsichtigen Märkten gehandelte Qualität begünstigt. Zur Vereinfachung der Entscheidungsfindung bietet sich der Rückgriff auf einfach zu beobachtende und vermeintlich valide Qualitätssignale – im Falle der Wissenschaft etwa die bisher erbrachten Forschungsleistungen oder die institutionelle Reputation – an.

Im Hinblick auf ihre Ergebnisse können diese Prozesse dysfunktional sein. Denkbar ist, dass Karrieren talentierter, aber unbekannter Forscher gebremst werden oder bahn-

brechende, aber dem etablierten Kanon widersprechende Erkenntnisse nur langsame Verbreitung finden. Wie Merton darlegt, können die Prozessergebnisse aus Sicht des Wissenschaftssystems allerdings auch funktional sein. Demnach kann die Gefolgschaft etablierter Autoren und Ansätze durchaus positive latente Funktionen erfüllen, indem sie Orientierung in der Publikationsflut bietet und damit zur Effizienz des Kommunikationssystems Wissenschaft beiträgt. Ob Vor- oder Nachteile auf Systemebene überwiegen, hängt insbesondere von der Validität der verwendeten Qualitätsindikatoren ab, d.h. von der Stärke des Zusammenhangs zwischen Statussignalen und zukünftigem Leistungspotenzial. Ähnliches gilt für die Bewertung von Matthäus-Effekten im Wirtschaftsleben: Vertrauen in Statussignale entfaltet dann positive Wirkungen, wenn die gewählten Indikatoren bezüglich der tatsächlichen Produktivität der Marktakteure, dem zu erwartenden Produkterfolg in undurchsichtigen Märkten oder der Kompetenz von Wirtschaftsexperten hinreichend informativ sind. Auch können sich durch Konzentration von Ressourcen positive Skalenerträge hinsichtlich Produktionskosten und Innovationspotenzial ergeben. Nimmt die Genauigkeit der herangezogenen Indikatoren jedoch ab, können die dysfunktionalen Folgen sich selbst verstärkender Rückkoppelungen überwiegen. Dies gilt gerade dann, wenn anfangs nur geringe oder zufällige Qualitätsunterschiede existieren. Die angesprochenen Pfadabhängigkeiten können dann mit einer Verstetigung unerwünschter Systemzustände einhergehen (Arthur 1994; Beyer 2006).

4 Diskussion und Kritik

Innerhalb der Wirtschaftssoziologie gingen Mertons Überlegungen zur self-fulfilling prophecy einerseits in Arbeiten zur Diskriminierung im Bildungswesen und im Arbeitsmarkt auf (siehe z.B. DiPrete und Eirich 2006; Jussim und Harber 2005 für Überblicke). Andererseits nutzen einflussreiche Erweiterungen das Konzept zur Erklärung von Imitation und Konformität: Die Schwellenwertmodelle von Schelling (1978) und Granovetter (1978) beziehen Netzwerkeffekte ein, sodass die Attraktivität bestimmter sich verbreitender Ansichten und Handlungsweisen mit der Zahl Gleichgesinnter steigt (siehe auch Coleman 1990, Kap. 9). Auf diese Weise steigen Aktienkurse hochgehandelter Firmen, stürzen noch kaum ins Wanken geratene Konzerne oder etablieren sich Praktiken wie die Notwendigkeit, für einen lohnenswerten Flohmarktbesuch sehr früh aufstehen zu müssen. Verwandte Erweiterungen betrachten Akteure als sozial beeinflussbar, weil diese Einstellungen und Handlungen Anderer als nützliche Hinweise zur Interpretation der Wirklichkeit betrachten (Keuschnigg 2014; Salganik und Watts 2008). In dieser Perspektive bietet die Imitation Anderer eine wirksame Entscheidungshilfe, sofern Akteure über Handlungsalternativen und -konsequenzen nur unvollständig informiert sind. Damit eng verknüpft ist die sich selbst erfüllende Wirkung von Sozialtheorien. Dazu zählen beispielsweise Wirtschaftsprognosen, welche die zur Prognoseerfüllung relevanten Rahmenbedingung selbst schaffen, oder die Performativität von Ratings und Gerüchten, die wesentlich zur Konstruktion von Wert in undurchsichtigen Märkten beitragen (z.B. MacKenzie 2006).

Ebenso häufig griff die Wirtschaftssoziologie Mertons Diagnose des Matthäus-Effekts auf. Aufgrund ihrer besonderen Relevanz heben wir zwei Forschungslinien hervor. Zum einen ragen Arbeiten zum Beitrag kumulativer Vorteile für die Entwicklung sozialer Ungleichheit heraus. Wie der Überblicksartikel von DiPrete und Eirich (2006) zeigt, handelt es sich hierbei um ein ausgesprochen aktives Forschungsfeld, das im Laufe der Zeit eine Vielzahl von Erklärungsmodellen hervorgebracht, mögliche generative Prozesse aufgezeigt und verstärkende oder abmildernde strukturelle Randbedingungen identifiziert hat. Damit in Zusammenhang stehen freilich auch wirtschaftssoziologische Fragen nach der angemessenen Kompensation von Managern, der Gestaltung von Anreizsystemen, der Besteuerung von Einkommen sowie der Verteilungswirkung von Erbschaften. Angesichts zunehmender Diskussionen um die wachsende Kluft zwischen Arm und Reich und die Gerechtigkeit ungleicher Vermögensverteilungen wird dieses Thema fraglos in der Wirtschaftssoziologie zukünftig an Bedeutung gewinnen.

Ein zweiter Forschungsstrang befasst sich mit den Effekten von Status-Merkmalen in Märkten (für eine Übersicht siehe Wolbring 2013). Ein besonders drastisches Beispiel für kumulative Vorteile bieten dabei die von Frank und Cook (1995) beschriebenen Winner-Take-All-Märkte, wie sie etwa im Bereich der Kunst, der Mode, des Sports und des Top-Managements vorliegen. Hier haben Statusgewinne und -verluste erhebliche Bedeutung für Individuum und Gesellschaft und führen üblicherweise zu extrem ungleichen Einkommensverteilungen (siehe auch Lutter 2013). Ebenfalls in dieser Mertonschen Tradition steht die wachsende Zahl an Arbeiten, welche Kosten- und Preisvorteile statushoher Unternehmen in verschiedenen Märkten empirisch dokumentieren (siehe Baur sowie Koos in diesem Band).

Die enorme Fruchtbarkeit von Mertons zwei kurzen Beiträgen wurde anhand dieser selektiven Übersicht zu deren wirtschaftssoziologischen Rezeptionsgeschichte mehr als deutlich. Die Schriften wurden dabei weniger das Ziel expliziter Kritik, sondern gaben vielmehr Anlass zu Weiterentwicklungen und Differenzierungen der vorgeschlagenen Konzepte. Drei dieser Entwicklungen seien abschließend skizziert. Wie bereits angeklungen, stellt erstens die Berücksichtigung sozialer Netzwerke (z.B Granovetter 1978) eine fruchtbare Erweiterung beider Konzepte dar. Soziale Netzwerke können dabei einerseits Status beeinflussen, andererseits aber auch nach Erfolg und Ansehen strukturiert sein. Zweitens wird dem Faktum sozialer Einbettung in neueren Erklärungsansätzen durch die Annahme Rechnung getragen, Status könne in Interaktionen „abfärben“ und diffundieren (Podolny 2005). Daran anknüpfende Arbeiten zeigen etwa, dass diese ansteckende Eigenschaft dem Ausmaß von Matthäus-Effekten Grenzen setzt (Bothner et al. 2010). Analog dokumentieren neuere, differenzierte Analysen, dass sich selbst erfüllende Prophezeiungen nur unter bestimmten Marktbedingungen auftreten (Zuckerman 2013). Schließlich bleibt in der Fachliteratur weiterhin intensiv diskutiert, ob kumulative Vorteile ursprünglich gerechtfertigt sind oder nicht, wie die generativen Prozesse genau zu modellieren sind und ob auf Systemebene deren Funktionalität oder Dysfunktionalität überwiegt (z.B. DiPrete und Eirich 2006). Dieser Punkt ist auch deshalb für die Wirtschaftssoziologie zentral, da Merton selbst darauf aufmerksam gemacht hat, dass Institutionen zwar in aller

Regel absichtsvoll geschaffen werden, aber die erzielten Effekte nicht unbedingt in dem intendierten Sinne der Akteure ausfallen müssen. Mit seinem Aufruf, den Mustern der Vergangenheit nicht unhinterfragt die Zukunft zu überlassen, stellte sich Merton (1948) also insbesondere gegen den damals vorherrschenden Funktionalismus und gibt für die Wirtschaftssoziologie den wichtigen Impuls, gesellschaftliche Kontingenzen ernst zu nehmen und funktional äquivalente Lösungen als institutionelle Alternativen in Betracht zu ziehen.

Literatur

Arthur, W. B. 1994. *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

Beyer, J. 2006. *Pfadabhängigkeit: Über institutionelle Kontinuität, anfällige Stabilität und fundamentalen Wandel*. Frankfurt/M.: Campus.

Biggs, M. 2009. Self-Fulfilling Prophecies. In: Hedström, P., Bearman, P. (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, S. 294–314. Oxford: Oxford University Press.

Bothner, M. S., Haynes, R., Lee, W., Smith, E. B. 2010. When do Matthew Effects Occur? In: *Journal of Mathematical Sociology 34*, S. 80–114.

Coleman, J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.

Coser, L. A., Fleck, C. 2007. Robert K. Merton. In: Kaesler, D. (Hrsg.), *Klassiker der Soziologie* (5. Aufl.), S. 152–179. München: C.H. Beck.

DiPrete, T., Eirich, G. 2006. Cumulative Advantage as a Mechanism for Inequality: A Review of Theory and Evidence. In: *Annual Review of Sociology 32*, S. 271–297.

Frank, R. H., Cook, P. 1995. *The Winner-take-all Society*. New York: Free Press.

Granovetter, M. 1978. Threshold Models of Collective Behavior. In: *American Journal of Sociology 83*, S. 1420–1443.

Jussim, L., Harber, K.D. 2005. Teacher Expectations and Self-Fulfilling Prophecies: Knowns and Unknowns, Resolved and Unresolved Controversies. In: *Personality and Social Psychology Review 9*, S. 131–155.

Keuschnigg M. 2014. Imitation und Konformität. In: Braun, N., Saam, N. J. (Hrsg.), *Handbuch Modellbildung und Simulation in den Sozialwissenschaften*, S. 903–934. Wiesbaden: VS Springer.

Lutter, M. 2013. Strukturen ungleichen Erfolgs. Winner-take-all-Konzentrationen und ihre sozialen Entstehungskontexte auf flexiblen Arbeitsmärkten. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 65*, S. 597–622.

MacKenzie, D. 2006. *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge: MIT Press.

Mackert, J., Steinbicker, J. 2013. *Zur Aktualität von Robert K. Merton*. Wiesbaden: Springer VS.

Merton, R. K. 1949. *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.

Neckel, S., Mijic, A., von Scheve, C., Titton, M. (Hrsg.). 2010. *Sternstunden der Soziologie: Wegweisende Theoriemodelle des soziologischen Denkens*. Frankfurt/M.: Campus.

Podolny, J. 2005. *Status Signals. A Sociological Study of Market Competition*. Princeton: Princeton University Press.

Salganik, M. J., Watts, D. J. 2008. Leading the Herd Astray: An Experimental Study of Self-fulfilling Prophecies in an Artificial Cultural Market. In: *Social Psychology Quarterly 71*, S. 338–355.

Schelling, T. C. 1978. *Micromotives and Macrobehavior*. New York: Norton.

Thomas, W. I., Thomas, D. S. 1928. *The Child in America: Behavior Problems and Programs*. New York: Knopf.

Wolbring, T. 2013. Status, Positionswettbewerbe und Signale. In: Braun, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie II: Anwendungen*, S. 47–69. München: Oldenbourg.

Zuckerman, E. W. 2013. Market Efficiency: A Sociological Perspective. In: Knorr Cetina, K., Preda, A. (Hrsg.), *Oxford Handbook on the Sociology of Finance*, S. 223–249. Oxford: Oxford University Press.

Zuckerman, H. 1977. *Scientific Elite: Nobel Laureates in the United States*. New York: Free Press.

Zuckerman, H. 2011. The Matthew Effect Writ Large and Larger. A Study in Sociological Semantics. In: Elkana, Y, Szigeti, A., Lissauer, G. (Hrsg), *Concepts and the Social Order: Robert K. Merton and the Future of Sociology*, S. 121–164. Budapest/New York: Central European University Press.

Albert O. Hirschman: Abwanderung und Widerspruch

Lisa Knoll

Hirschman, Albert O. 1974. *Abwanderung und Widerspruch. Reaktionen auf Leistungsabfall bei Unternehmungen, Organisationen und Staaten*. Tübingen: Mohr.
Hirschman, Albert O. 1970. *Exit, Voice and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations and States*. Cambridge: Harvard University Press.

1 Rekonstruktion des Arguments

„Man kann aktiv die Flucht ergreifen und man kann auch aktiv auf seinem Platz sitzen bleiben" (Erik Erikson, S. 4 u. S. 82).

Albert O. Hirschman gehört zu den Wissenschaftlern, die sich auf erfrischende Weise nicht von disziplinären Grenzen aufhalten lassen. Als studierter Ökonom, Widerstandskämpfer im faschistischen Europa und Praktiker der Entwicklungspolitik hat er in seiner späteren akademischen Laufbahn die disziplinären Grenzen zwischen Ökonomie, Politikwissenschaft und Soziologie beflissentlich übertreten. Das Werk „Exit, voice and loyalty" zeugt von diesem interdisziplinären Impetus auf besondere Weise. Hirschman tritt hier als Vermittler zwischen ökonomischem und politikwissenschaftlichem Denken auf, indem er den ökonomischen Wettbewerbsmechanismus und den politischen Widerspruchsmechanismus als zwei unterschiedliche, aber gleichberechtigte Reaktionsweisen auf den Leistungsabfall in wirtschaftlichen *und* politischen Organisationen untersucht. Der Leistungsabfall, also das Versagen und die Ineffizienz, ist für Hirschman so etwas wie eine anthropologische Konstante, denn der Leistungsabfall ist in allen gesellschaftlichen Bereichen immer und überall anzutreffen: „There's a slacker born every minute", oder übersetzt: „Jede Minute wird ein Abschlaffer geboren" (S. 12). Es geht Hirschman ausdrücklich nicht darum, den Leistungsabfall verwundert zu erklären, sondern darum, die Mechanismen zu erkunden, mit denen der Leistungsabfall immer wieder korrigiert und aufgefangen werden können. Firmen, Parteien und Verwaltungen unterliegen einem

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_16

permanenten und zufälligen „Abstiegs- und Verfallsprozeß“ (S. 12). Der Urzustand des Wirtschaftens ist für Hirschman also kein effizienter.

> „Dieser radikale Pessimismus, der den Verfall als eine allgegenwärtige Kraft sieht, die sich ständig im Angriff befindet, schafft sich selbst Abhilfe: denn solange der Verfall zwar irgendwo immer zutage tritt, aber kaum überall und zu allen Zeiten eine unbeschränkte Herrschaft ausübt, ist zu erwarten, daß gerade durch den Niedergang gewisse Gegenkräfte aktiviert werden“ (S. 12f.).

Nun haben Ökonomie und Politik für dieses Problem je eigene Antworten gefunden. Der ökonomische Wettbewerbsmechanismus funktioniert über die Möglichkeit der Abwanderung (*exit*) unter der Bedingung eines Konkurrenzverhältnisses. Wenn eine Kundin mit einem erworbenen Produkt unzufrieden ist, wechselt sie zur Konkurrenz. Das Unternehmen wird dies dann an gesunkenen Absatzzahlen merken und versuchen, den Leistungsabfall einzustellen. Der politische Mechanismus des Widerspruchs (*voice*) funktioniert dagegen unter Bedingungen der Teilhabe und des Engagements. Wenn ein Parteimitglied unzufrieden ist, äußert es Kritik und setzt sich für die Verbesserung der Situation ein. Im Gegensatz zur Abwanderung ist der Widerspruch direkt und unmittelbar erfahrbar. Die Abwanderung erfolgt dagegen anonym und stillschweigend. Abwanderung ist ein indirekter und schwer zu identifizierbarer kritischer Mechanismus, weil man zwar merkt, dass jemand gegangen ist, aber nicht weiß warum. Dagegen erfordert der Widerspruch die direkte Auseinandersetzung und Einmischung.

Hirschman verfolgt nun ein Anliegen der Entdifferenzierung. Es geht ihm sowohl darum, dass Abwanderung auch im politischen Kontext anzutreffen ist, wenn z.B. Parteimitglieder aus Unzufriedenheit die Partei verlassen, aber auch Widerspruch im Wirtschaftsleben anzutreffen ist, wenn z.B. Kunden direkt mit den Produzenten über Produktverbesserungen verhandeln bzw. diese einfordern. Zudem wendet sich Hirschman gegen eine Priorisierung einer der beiden Korrekturmechanismen:

> „Abwanderung und Widerspruch, d.h. Markt- und Nichtmarktkräfte, d.h. wirtschaftliche und politische Mechanismen, sind als zwei Hauptakteure mit vollkommen gleichem Rang und vollkommen gleicher Bedeutung eingeführt worden. Dadurch daß ich meine Überlegungen auf dieser Grundlage entwickle, hoffe ich, den Politologen die Nützlichkeit ökonomischer Begriffe *und den Ökonomen die Nützlichkeit politischer Begriffe* zu demonstrieren“ (S. 16).

Beide Mechanismen sind also aufeinander angewiesen, damit ein Leistungsabfall unter Umständen bemerkt und repariert werden kann. Damit stellt sich Hirschman gegen den Trend seiner Zeit, der den Wettbewerb als überlegenen Mechanismus zur Bekämpfung des Leistungsabfalls zelebriert. Es geht ihm aber auch darum, für die Nützlichkeit des Wettbewerbs in Verbindung mit dem Widerspruch einzutreten. So lassen sich Organisationen darüber typisieren, in welchem Ausmaß und Verhältnis sie Abwanderung und Widerspruch kombinieren oder nicht kombinieren (siehe Tab.). Hirschman unterscheidet

Organisationen nicht hinsichtlich der Kriterien politische vs. wirtschaftliche Organisationen und auch nicht hinsichtlich traditioneller vs. moderner Organisation von Gesellschaft, sondern er unterscheidet und spezifiziert Organisationen entlang der Art und Weise, wie sie Abwanderung und Widerspruch kombinieren und so eine Korrektur des Leistungsabfalls ermöglichen.

Tabelle 1 Organisationen zwischen Abwanderung und Widerspruch (S. 103)

Organisationen, deren Mitglieder stark reagieren durch…	Abwanderung ja	 nein
Widerspruch Ja	Vereine, konkurrierende Parteien, Firmen, die an eine kleine Anzahl von Kunden verkaufen	Familie, Stamm, Nation, Kirche
Nein	konkurrierende Firmen	Parteien in totalitären Einparteiensystemen, Terroristengruppen, Verbrecherbanden

Wirtschaftsorganisationen, die sowohl Abwanderung als auch Widerspruch als Reaktionsweisen auf Leistungsabfall vorsehen, sind typischer Weise Unternehmen, die z.B. über eine spezialisierte Qualitätsproduktion eng mit ihren Kunden zusammenarbeiten und auf deren Widerspruch angewiesen sind, um sich kontinuierlich zu verbessern. Der Widerspruch entfaltet hier seine Wirkung deshalb, weil eine Abwanderung stets möglich ist. Wirtschaftsorganisationen, die in standardisierten Massenmärkten operieren, sind dagegen auf die Marktforschung angewiesen, um festgestellte Abwanderungsbewegungen zu interpretieren. Da die Abwanderung anonym erfolgt, bleibt der genaue Grund für die Abwanderung ungewiss. Kunden fassen ihren Entschluss zur Abwanderung in der Regel stillschweigend und illoyal (S. 70). Hier bleibt dann nur die Marktforschung, die die stille Abwanderung in einen hörbaren Widerspruch zu transformieren vermag. Dagegen erschweren Organisationen, wie die Familie, die Kirche und die Nation typischer Weise die Abwanderung. Die Kosten des Austritts sind hier in der Regel so hoch, dass nur der Widerspruch bleibt. Zudem ist man einer Familie oder einer Kirche für gewöhnlich loyal verbunden und man wird im Falle von Unzufriedenheit und Leistungsabfall eher engagiert Kritik äußern, anstatt sich „aus dem Staub zu machen“. Hirschman vermutet hier den Grund für die hohe Überlebensfähigkeit dieser Organisationen (S. 83).[1] Es gibt aber auch Organisationen, die weder Widerspruch noch Abwanderung dulden. Im Extremfall wird beides mit Freiheitsentzug oder gar mit dem Tode bestraft. Hier findet man keine Loyalität vor, sondern Repression und Zwang. Denn Loyalität setzt ein gewisses Maß an Freiwilligkeit voraus. Loyal sein bedeutet, dass man ein gewisses Maß an Leistungsabfall toleriert und engagiert bei der Sache bleibt, *obwohl* man gehen könnte. Loyalität ist deshalb die

1 Wobei hier sicherlich historische Verschiebungen zu verzeichnen sind, die Hirschmans Typologie überarbeitungsbedürftig machen.

Basis für Kritik und Widerspruch. Kritik üben kann man nur, wenn man sich nicht (innerlich, wie äußerlich) löst.

Mit diesem Analyseschema weist Hirschman nach, dass der Wettbewerbsmechanismus alleine kein wirksames Mittel zur Korrektur von Leistungsabfällen sein kann. Der Wettbewerbsmechanismus entfaltet aus sich heraus nur begrenzt heilsame oder korrigierende Wirkungen gegen Ineffizienz, denn er erschwert es *die Ursachen* für den Leistungsabfall zu identifizieren. Im Wettbewerbsmechanismus gibt es nur besser oder schlechter und das Überleben oder Sterben von Firmen als Ergebnis eines im Nachhinein schwer zu identifizierenden Prozesses. Hier liegt die Ursache für die ausufernde Nachfrage nach Dienstleistungen, die die Informationslücke des Abwanderungsmechanismus schließen (z.B. Marktforschung, Trendanalysen, Kundenbefragungen, etc.). Um das Sterben bzw. den Leistungsabfall zu identifizieren und zu beheben, braucht es den Widerspruch und die engagierte Loyalität von Kunden, Mitarbeitern und Bürgerinnen, so Hirschman. Auf der anderen Seite ist aber auch der Widerspruch ohne die Möglichkeit der Abwanderung wirkungslos. Denn der Widerspruch entfaltet seine Dringlichkeit nur darüber, dass die Abwanderung als bedrohliches Szenario möglich erscheint. Die Möglichkeit der Abwanderung verschafft der Kritik Gehör.

Loyalität spielt bei Hirschman eine entscheidende Rolle für die Ermöglichung und die Transformation von Abwanderung und Widerspruch. „In der Regel hemmt […] die Loyalität die Neigung zur Abwanderung und aktiviert den Widerspruch." (S. 67) Im Gegensatz zum Glauben, so Hirschman (S. 67), enthält die Loyalität einen „sehr großen Anteil an rationalem Kalkül", denn sie folgt nicht blind. Sie geht davon aus, auch wenn es zeitweise nicht optimal läuft, dass es in Zukunft wieder besser werden kann. Für Hirschman ist die paradigmatische Loyalitätsbezeugung in diesem Zusammenhang der Ausspruch: „Our country, right or wrong!" Denn hierin ist die Erwartung enthalten, dass Fehler passieren dürfen, aber behoben werden. Diese Art der Loyalitätsbekundung hilft auch Autofirmen, die Rückrufaktionen aufgrund technischer Mängel durchführen müssen, und darauf hoffen können, dass die Kunden Vertrauen in die Selbstheilungskräfte der Firma aufbringen und der Firma gegenüber loyal bleiben, *obwohl* Fehler gemacht wurden. Die Loyalität fungiert also als eine Art Schutzzoll gegenüber der Abwanderung ohne Schranken (S. 68). Der Boykott – ähnlich wie der Streik (S. 74) – ist dagegen eine Abwanderung, die ihre Wirkung dadurch entfaltet, dass der Wiedereintritt in Aussicht gestellt wird.

Politische Organisationen und Unternehmen werden deshalb alles daran setzen, die Eintritts- und Austrittskosten zu erhöhen und *unbewusstes* loyales Verhalten (S. 77) zu fördern (z.B. durch Kundenbindungs- und Kommunikationsstrategien). Dies verhindert zwar langfristig die Mechanismen der Selbstkorrektur, ermöglicht jedoch kurzfristig das stabile und reibungsfreie Arbeiten von Führungseliten. Organisationen, die sowohl in die Vereitelung der Abwanderung, als auch des Widerspruchs investieren, fördern das unbewusste loyale Verhalten z.B. durch hohe Eintritts- und Austrittskosten und Initiationsriten (S. 80). Einen ähnlichen Effekt wie die Loyalität haben auch Repression und Zwang, die ebenfalls sowohl die Abwanderung als auch den Widerspruch verhindern. Hirschman argumentiert nun weiter, dass Initiation und Selbsttäuschung zwar eine Weile die Loyalität

erhöhen werden, aber – anders als die Repression – vermutlich zu einem späteren Zeitpunkt bei anhaltendem Leistungsabfall umso stärkeren und engagierteren Widerspruch (und schließlich Abwanderung) evozieren, wenn sich nichts tut (S. 81). Das (unbewusste) loyale Verhalten ist bei dauerhaftem Leistungsabfall also kein Zustand, der sich langfristig halten lässt, wenn Abwanderung und/oder Widerspruch eine Option sind.

Die amerikanische Ideologie und Praxis, so Hirschman im vorletzten Kapitel von *Abwanderung und Widerspruch*, präferiert jedoch den Abwanderungsmechanismus gegenüber dem eher europäischen Widerspruchsmechanismus. Dies liege in der Geschichte des Landes begründet, welche von Beginn an eine Geschichte der Auswanderung war und an der Größe des Landes, welche es ermöglichte, Probleme durch einen Neuanfang an einem anderen Ort zu lösen, anstatt sich mit althergebrachten Strukturen und Hierarchien kritisch auseinanderzusetzen (S. 90–101). Hirschman zufolge war die amerikanische Black-Power-Bewegung diesbezüglich ein kultureller Bruch mit der individualistisch begründeten Abwanderungsethik. Zum ersten Mal wurde der Gedanke vernehmbar geäußert, dass es das Kollektiv schwäche, wenn Einzelne den Aufstieg durch Abwanderung aus ärmeren (schwarzen) Bevölkerungsschichten in reichere (weiße) Zirkel der Gesellschaft vollziehen, ein Argument, das im Kontext der Entwicklungspolitik auch als „brain-drain" firmiert. Hirschman will mit seinem Buch zeigen, dass eine funktionierende Gesellschaft, d.h. eine Gesellschaft, die immer wieder Mechanismen gegen den Leistungsabfall findet, auf Dauer nicht allein auf die Abwanderung als einzigen Gesundungsmechanismus setzen kann. Es geht Hirschman um die „optimale Mischung von Abwanderung und Widerspruch" (S. 102) – eine Formel, die er selbst nicht im Stande ist zu liefern, für die Suche er mit seinem Analyseschema er aber wichtige Anhaltspunkte geliefert hat.

2 Fragen, die sich an das Schema von *exit, voice, and loyalty* anschließen

Was Hirschman antreibt, ist die Frage, weshalb und wie sich mangelhafte Institutionen halten können, wenn die Möglichkeiten der Abwanderung und des Widerspruchs gegeben sind. Die Loyalität spielt diesbezüglich eine wichtige Rolle (s.o.). Gleichwohl ergeben sich darüberhinausgehende Fragen, die Hirschman im Buch selbst thematisiert. So bilden öffentliche Güter einen Sonderfall im Schema von Hirschman. Hirschman interessiert sich vor allem für diejenigen Monopole „deren monopolistische Machtmöglichkeiten weniger vollkommen sind" (S. 47). Er bezieht sich hier auf die Beispiele der nigerianischen Eisenbahn, und die Postverwaltung in den USA. Den Leistungsabfall dieser Monopole erklärt Hirschman nicht mit zu wenig Abwanderung (was die übliche ökonomische Lesart des Problems wäre), sondern mit einem *zu viel an bestimmter* Abwanderung, nämlich der Abwanderung engagierter und anspruchsvoller Kunden. Diese aktiven Kunden suchen sich dann private Alternativen, für die Masse der Leute bleibt die Dienstleistung jedoch mangelhaft. Eine solche „Monopoltyrannei", so Hirschman, wird dann aufrechterhalten, wenn die Organisation „sowohl *ehrgeizlos als auch entrinnbar* ist" (S. 50). Verbesserungsbe-

mühungen können gerade deshalb ausbleiben, weil der engagierte Teil der Kundschaft abwandern konnte. Bei öffentlichen Gütern ändert sich also das Verhältnis von Abwanderung und Widerspruch im Vergleich zu Gütern, deren Leistungsabfall die Konsumenten neutral gegenüberstehen, weil diese Güter substituierbar sind (z.B. ein Stück Seife).[2] Im Falle von öffentlichen Gütern bleibt der Nachfrager auch im Falle der Abwanderung Konsument. Man kann aus einer Partei austreten, wenn man mit der politischen Linie nicht einverstanden ist, man bleibt aber als Gesellschaftsmitglied von den Auswirkungen des Leistungsabfalls betroffen (S. 87). Es bleibt dann für die Betroffenen ein Dilemma, ob Institutionen besser von innen heraus verändert werden sollen (Widerspruch), oder von außen (Abwanderung in Verbindung mit Widerspruch). Dies hängt auch damit zusammen, dass der Widerspruch in anderer Hinsicht unwirksam werden kann. So ist eine Variante der Neutralisierung von Widerspruch bei gleichzeitigem Leistungsabfall, den Kritikern in einer Organisation ihren legitimen Platz der Kritik zuzuweisen, von wo aus sie in berechenbarer Weise regelmäßig (und folgenlos) ihre Gegenposition vertreten können (S. 98). Damit stellt man sowohl die Kritikerinnen, als auch die Kritisierten zufrieden und der Status quo kann trotz Leistungsabfall beibehalten werden. Hier kann sich die Andersdenkende sagen, dass sie Schlimmeres verhindert habe und kann so ihren Abwanderungsverzicht rechtfertigen. Dieses Vorgehen zeichnet z.B. sogenannte „Volksparteien" aus, die sich extreme Positionen in ihren Reihen leisten, und diese so zu integrieren vermögen. Dies ist eine Variante, die sowohl den (wirkungsvollen) Widerspruch, als auch die Abwanderung aushebelt und damit die Korrektur des Leistungsabfalls verhindert (S. 99). Die andere Variante der Nivellierung von Kritik ist es, die kritisierte Organisation zwar zu verlassen, aber das Ausscheiden nicht als öffentliche Kritik, sondern als Privatangelegenheit zu deklarieren. Es werden dann private Gründe für das Ausscheiden genannt (Abwanderung ohne Widerspruch), die wirkungslos im Hinblick auf die Korrektur des Leistungsabfalls öffentlicher Güter bleiben (S. 89). Mit diesem Rückzug ins Private setzt sich Hirschman (1984) in seinem Buch *Engagement und Enttäuschung* intensiver auseinander.

In *Engagement und Enttäuschung* versucht Hirschman gesellschaftliche Zyklen der Kritik bzw. des Widerspruchs durch ein endogenes Erklärungsmodell zu erfassen. Er fragt, wie es zu erklären ist, dass der eher öffentliche Widerspruch und die eher private Abwanderung historisch mit unterschiedlicher Ausprägung vorkommen. Hirschman wendet sich in dieser Studie dem ökonomischen Thema der Präferenzen zu und wendet dieses soziologisch an. Es geht ihm darum, „eine *Phänomenologie* der Begeisterung und der Enttäuschung zu entwerfen, um das Überwechseln von privater Interessenverfolgung zu politischem Handeln und zurück erklären zu können" (Hirschman 1984, S. 15). Dabei ist es ihm ähnlich, wie in *Abwanderung und Widerspruch* daran gelegen „Verständnis sowohl für die Schwächen als auch für die Stärken der entgegengesetzten Lebensweisen zu entwickeln" (Hirschman 1984, S. 145). Es geht ihm um das Wechsel- und Bedingungsverhält-

2 Diesbezüglich ist auch der Verweis auf die Studie von Kraemer und Nessel (2011) interessant, die am Beispiel des file sharing Marktes die Möglichkeit der Abwanderung von Märkten thematisieren.

nis, weil sowohl das Engagement im privaten Konsum als auch im öffentlichen politischen Bereich Frustration auslösen kann, die darin besteht, dass die damit jeweils verbundenen Erwartungen unvermeidlich enttäuscht werden. So erzeugt die vereinzelnde Monotonie des privaten Konsums, die „Konsumentensouveränität" (Hirschman 1984, S. 117), ein Bedürfnis nach sinnstiftender Vergemeinschaftung, und das politische Engagement erzeugt eine Sehnsucht nach privater Interessenverfolgung. „Enttäuschung nämlich ist die natürliche Schattenseite der menschlichen Neigung, großartige Perspektiven und Projekte zu hegen", so Hirschman (1984, S. 31).

Hirschman geht der Frage von Abwanderung und Widerspruch in unterschiedlichen Veröffentlichungen immer wieder nach. Neben der ideengeschichtlich angelegten Studie *Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg* (Hirschman 1980), in der die historische Separierung der (politischen) Leidenschaften vom privaten Interesse nachvollzogen wird, ist auch die Studie *Denken gegen die Zukunft. Die Rhetorik der Reaktion* der Frage von Kritik und Widerspruch gewidmet (Hirschman 1992). Hier geht es um die Frage, mit welchen Argumenten der Status quo gegen Veränderungsbestrebungen aufrechterhalten wird. Auch hier spiegelt sich das Erkenntnisinteresse, auf welche Weise Gesellschaften sich gegen den Leistungsabfall wappnen und welche Mechanismen dies verhindern.

3 Diskussion

Die Stärken und Schwächen des vorgestellten Analyseschemas lassen sich anhand der Spiegelung mit einem alternativen Ansatz diskutieren, der eine ganz ähnliche Fragestellung antreibt, wie Hirschman, diese jedoch anders verfolgt. Auch der soziologische Neoinstitutionalismus widmet sich der Frage, weshalb und wie Organisationen überleben, die von dauerhaftem Leistungsabfall betroffen sind (Meyer und Zucker 1983). Die Antworten, die hier gegeben werden, liegen im Nachweis von umfassenden Legitimationskomplexen, derer sich Organisationen bedienen, um den Leistungsabfall zu verschleiern (Meyer und Rowan 1977). Der Erfolg von Organisationen wird damit erklärt, dass sie es durch das Kopieren legitimierter Schemata aus der Organisationsumwelt schaffen, die Akteure in ihrem Feld von ihrer Qualität zu überzeugen (DiMaggio und Powell 1983). Es wurden also Erklärungen für etwas gefunden, das (aus ökonomischer Sicht) nicht zu erklären ist: der Erfolg des Misserfolgs.

Hirschman bietet ein wesentlich beweglicheres und optimistischeres Analyseschema für dieselbe Fragestellung an. Er geht von kompetenten Akteuren aus, die in der Lage sind zu beurteilen, ob die Situation, in der sie sich befinden zufriedenstellend ist oder nicht. Diese Akteure können bei Unzufriedenheit nicht-engagiert gehen, oder engagiert bleiben, wobei das (unbewusste) loyale Verhalten diese Optionen transformiert und beeinflusst (S. 74). Fragen der Legitimation spielen bei Hirschman eine untergeordnete Rolle; wenn, dann ist die Legitimation hier so etwas wie ein Transformator des loyalen Verhaltens. Organisationen, die z.B. in Initiationsriten investieren, investieren in die Loyalität und

in die Legitimation ihrer Strukturen und machen Abwanderung und Widerspruch unwahrscheinlicher. Gleichwohl argumentiert Hirschman, dass diese emotionale Bindung langfristig gesehen dann in umso mehr Kritik umschlägt, so dass sich insgesamt ein ausgeglichenes Level an kritischem Engagement ergibt (S. 80). Letztlich muss Hirschman das Überleben (vor allem öffentlicher) mangelhafter Güter und Dienstleistungen mit den Modalitäten einer ausbleibenden Kritik in Verbindung bringen. Neben Repression und Zwang ist dies im Wesentlichen der Rückzug ins Private. Die Abwanderung selbst ist ein solcher privater Rückzug und es treibt Hirschman offensichtlich um, weshalb der Modus des Widerspruchs im Verhältnis zur Abwanderung (trotz nachgewiesener Gefahren des Qualitätsabfalls) ins Hintertreffen gerät. Im Buch selbst führt er hierzu die amerikanische Geschichte und Kultur an (s.o.).

Im Gegensatz zu Theorien, die die Stabilität unzulänglicher Strukturen vordringlich mit der Durchsetzung kultureller Schemata deuten, wird hier also ein Analyseschema entfaltet, das eher die Möglichkeiten ihrer Ablösung in den Blick nimmt. Dies macht das Werk Hirschmans auch zu einem interessanten Diskussionspartner für die französische pragmatische Soziologie der Konventionen (Diaz-Bone 2011) bzw. der Kritik (Susen und Turner 2014). Denn auch hier wird ein bewegliches Analyseschema vorgelegt, das von den Kompetenzen und dem Unzulänglichkeitsempfinden der Akteure ausgeht und Stabilität über die daraus entstehende Beweglichkeit und ihre Verhinderung zu erklären sucht. Und ähnlich wie bei Hirschman findet sich hier eine analytische Grundhaltung, die nicht von der grundsätzlichen Überlegenheit eines Koordinationsmodus ausgeht, sondern gesellschaftliche Dynamik aus dem Wechselverhältnis und den Widersprüchen erklärt, die sich zwischen diesen unterschiedlichen „Lebensweisen" ergeben.

Der Finanzmarktkapitalismus scheint den Wirkmechanismus von Abwanderung und Widerspruch jedoch zu verformen. So weist Stefan Kühl (2005) darauf hin, dass sich der Verkauf von Unternehmensanteilen an Börsen nicht mehr als Kritik am Leistungsabfall deuten lässt, sondern einer eigenlogischen Preissprungstrategie folgt, die am Profit orientiert ist. Aus heutiger Sicht ist außerdem zu fragen, inwiefern und ob das Schema von Abwanderung und Widerspruch für die Analyse von *performance measurement*-Systemen fruchtbar gemacht werden kann. Das *governing by numbers* (Miller 2001) tritt explizit als Wirkmechanismus gegen den Leistungsabfall auf. Dem Leistungsabfall wird hier über den Mechanismus des Vergleichs Einhalt geboten (Heintz 2010). Wir haben es mit organisierten Wettbewerbssystemen zu tun, die bei Leistungsabfall nicht die Möglichkeit der Abwanderung in Aussicht stellen, sondern Ausschluss oder Marginalisierung. Gleichzeitig scheint auch die Möglichkeit für Widerspruch und Engagement begrenzt zu sein, denn die Vergleichsmaßstäbe treten als externe Infrastrukturen auf, die selbst nicht zur Verhandlung stehen. Sie sind vielmehr die Konditionen des Handelns und der Möglichkeitsraum des Engagements bewegt sich ausschließlich innerhalb des Vergleichsrahmens. Diese individuierenden Technologien scheinen also sowohl den Abwanderungs- als auch den Widerspruchsmechanismus zu verändern, und sie machen deshalb ein neues Nachdenken über die gesellschaftlichen Selbstheilungskräfte gegen den Leistungsabfall nötig.

Literatur

Diaz-Bone, R. (Hrsg.). 2011. *Soziologie der Konventionen. Grundlagen einer pragmatischen Anthropologie*. Frankfurt/M.: Campus.

DiMaggio, P. J., Powell, W. W. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. In: *American Sociological Review 48*, S. 147–160.

Heintz, B. 2010. Numerische Differenz. Überlegungen zu einer Soziologie des (quantitativen) Vergleichs. In: *Zeitschrift für Soziologie 39*, S. 162–181.

Hirschman, A. O. 1980. *Leidenschaften und Interessen. Politische Begründungen des Kapitalismus vor seinem Sieg*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Hirschman, A. O. 1984. *Engagement und Enttäuschung. Über das Schwanken der Bürger zwischen Privatwohl und Gemeinwohl*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Hirschman, A. O. 1992. *Denken gegen die Zukunft: Die Rhetorik der Reaktion*. München: Hanser.

Kraemer, K., Nessel, S. 2011. Abwanderung von Märkten. Konsumentenpraxis und der Wandel des Musikmarktes. In: *Leviathan 39*, S. 541–565.

Kühl, S. 2005. Profit als Mythos: Über den Erfolg und Misserfolg im Exit-Kapitalismus. In: Windolf, P. (Hrsg.), *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 45*, S. 117–144. Wiesbaden: VS Verlag f. Sozialwissenschaften.

Meyer, J. W., Rowan, B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. In: *American Journal of Sociology 83*, S. 340–363.

Meyer, J. W., Zucker, L. G. 1983. *Permanently Failing Organizations*. Newbury Park: Sage.

Miller, P. 2001. Governing by Numbers: Why Calculative Practices Matter. In: *Social Research 28*, S. 379–390.

Susen, S., Turner, B. S. (Hrsg.). 2014. *The Spirit of Luc Boltanski: Essays on the Pragmatic Sociology of Critique*. London: Anthem.

Paul J. DiMaggio und Walter W. Powell: The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields

Georg Krücken

DiMaggio, Paul J., Powell, Walter W. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. In: *American Sociological Review 48*, S. 147–160
DiMaggio, Paul J., Powell, Walter W. 2000. Das „stahlharte Gehäuse" neu betrachtet: Institutioneller Isomorphismus und kollektive Rationalität in organisationalen Feldern. In: Müller, H.-P., Sigmund, S. (Hrsg.), *Zeitgenössische amerikanische Soziologie*, S. 47–172. Opladen: Leske + Budrich,.

1 Zentraler Inhalt

Der organisationssoziologische Beitrag von Paul J. DiMaggio und Walter W. Powell, die an den Universitäten Princeton und Stanford forschen und lehren, zählt zu den am häufigsten zitierten Aufsätzen in der Soziologie und Organisationsforschung der letzten Jahrzehnte. Er wurde vielfach nachgedruckt und hat zahlreiche empirische und theoretische Forschungen angeregt, die ebenso wie der Beitrag von DiMaggio und Powell auch im Bereich der Wirtschaftssoziologie von großer Bedeutung sind.

Wie viele Beiträge innerhalb der Organisationssoziologie steht zu Beginn die Auseinandersetzung mit Max Weber. Sie setzen sich einleitend mit seiner These der gesamtgesellschaftlichen Rationalisierung auseinander, die ihm zufolge zur Dominanz der bürokratischen Organisation und einer entsprechenden Herrschaftsform führt. Webers berühmte Metapher des „stahlharten Gehäuses" (Weber 1920, S. 203ff.) – in der Weber-Übersetzung durch Talcott Parsons: „iron cage" – taucht bereits im Titel von DiMaggio und Powell auf. Auch sie konstatieren grundlegende gesellschaftliche Strukturangleichungsprozesse, die sich insbesondere auf Organisationen beziehen. Hierfür verwenden sie den Begriff der Isomorphie. Die Dominanz spezifischer Organisationsmuster wird bei ihnen jedoch weniger aus einer sachlichen Überlegenheit heraus und mit Bezug auf Prozesse gesamtgesellschaftlicher Rationalisierung begründet, sondern aufgrund ihrer höheren Legitimität in organisationalen Feldern, in denen es zur institutionellen Isomorphie kommt.

Organisationale Felder setzen sich aus all den Organisationen zusammen, die die relevante gesellschaftliche Umwelt und damit den Bezugsrahmen der zu untersuchenden Organisation bilden. Für Wirtschaftsorganisationen wären dies beispielsweise konkur-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_17

rierende Firmen, Zulieferer- und Abnehmerbetriebe sowie politisch-regulative Instanzen. In einem organisationalen Feld entstehen Angleichungsprozesse zwischen den einzelnen Organisationen. Diese Prozesse werden als institutionelle Isomorphie bezeichnet. DiMaggio und Powell (S. 150ff.) unterscheiden hierbei drei Mechanismen zur Herstellung von Isomorphie: Zwang („coercive isomorphism"), Imitation („mimetic isomorphism") und normativer Druck („normative isomorphism").

Durch Zwang hervorgerufene Isomorphie entsteht vor allem durch staatliche Vorgaben, die sich in bindenden Rechtsvorschriften niederschlagen. Das gemeinsame Operieren in rechtlichen Umwelten führt zur Strukturangleichung von Organisationen; Beispiele sind etwa die durch das Steuerrecht erzwungene Buchführung, der durch das Haftungsrecht erforderliche Versicherungsschutz oder die durch das Vereinsrecht notwendige Ausarbeitung von Satzungen. Dies sind klassische und bereits von Weber in aller Deutlichkeit herausgestellte Aspekte der organisationalen Verrechtlichung. Darüber hinaus sind jedoch auch neuere Entwicklungen zu beobachten, die den durch Recht erzwungenen Strukturangleichungsprozess beschleunigen. Man denke hierbei insbesondere an die Berücksichtigung gesellschaftlich institutionalisierter Wertvorstellungen hinsichtlich Frauen-, Minderheiten- und Umweltbelangen im Recht, die organisationsübergreifend u.a. in der Etablierung von Stellen und der Benennung von Beauftragten ihren Ausdruck finden sowie zunehmend auch im Berichtswesen ganz unterschiedlicher Organisationstypen (Unternehmen, Universitäten, öffentliche Verwaltung etc.) zu berücksichtigen sind. Derartige Aspekte organisationaler Verrechtlichung sind für die wirtschaftssoziologische Analyse von Entscheidungsstrukturen und -prozessen in Unternehmen von hoher Bedeutung.

Der zweite Mechanismus der Strukturangleichung wird von ihnen als mimetischer Isomorphismus bezeichnet. Es handelt sich hierbei um einen typischen Angleichungsmechanismus bei hoher Unsicherheit. Unklare Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge, heterogene Umwelterwartungen und der Mangel an eindeutigen Problemlösungstechnologien führen zu Prozessen wechselseitiger Beobachtung und Imitation. Als besonders erfolgreich und legitim wahrgenommene Modelle diffundieren daher rasch über Organisationsgrenzen hinweg; sie gelten als „Blaupause" für andere Organisationen im Feld und bewirken deren Konvergenz. Dieser Mechanismus zeigt sich etwa im hochgradig unsicherheitsbelasteten Bereich technischer Innovationen. Nicht nur die Innovation selbst, sondern auch das zugrunde liegende Muster der Innovationserzeugung wird von anderen Organisationen im Feld kopiert. Folglich sind konkurrierende Firmen oftmals den jeweils gängigen „best management practices" und Innovationsmoden verpflichtet, von denen sie sich eine optimale Zielerreichung versprechen. Verstärkt werden derartige, auf Modelle ausgerichtete Orientierungs- und Imitationsprozesse durch das weltweit immer dichter werdende Netz organisationsexterner Beratungsfirmen. Diese fungieren als Diffusionsagenten, deren Einfluss in Unternehmen, aber auch anderen Organisationstypen sichtbar wird.

Als dritter Mechanismus zur Herstellung von Isomorphie wird normativer Druck identifiziert. Normativer Druck wird insbesondere durch Professionen erzeugt. Sie liefern ihren Angehörigen einen Orientierungsrahmen, der normative Bindungen entfaltet und zur Bevorzugung spezifischer, fall- und organisationsübergreifender Problemlösungsmus-

ter führt. Die Etablierung derartiger Muster in organisationalen Feldern vollzieht sich zum einen über Personalselektion, zum anderen über Professionsvereinigungen. So macht es, um ein Beispiel zu nehmen, einen Unterschied, ob Umweltbeauftrage in Unternehmen einen naturwissenschaftlichen, betriebswirtschaftlichen oder juristischen Hintergrund haben. Um Beispiele außerhalb des Wirtschaftsbereichs zu nehmen, könnte man auch an die – allerdings abnehmende – Dominanz von Verwaltungsjuristinnen und -juristen in deutschen und österreichischen Ministerien denken; ebenso wird die Definition legitimer Problemlösungsmuster im Organisationsfeld „Gesundheitswesen" in hohem Maße durch ärztliche Professionsvereinigungen geprägt.

Gerade die letztgenannten Beispiele verdeutlichen, dass die von DiMaggio und Powell vorgenommene Unterscheidung der drei Angleichungsmechanismen Zwang, Imitation und normativer Druck analytisch zu verstehen ist, auf deren Grundlage sich vielfältige Wechselwirkungen zwischen ihnen herausarbeiten lassen. Die staatliche Anerkennung von Professionen bzw. Professionsvereinigungen verbindet Zwang mit normativem Druck. Dass unter diesen Prämissen operierende Organisationen vielfach als nachahmungswürdige Modelle wahrgenommen werden, schlägt die Brücke zum Angleichungsmechanismus „Imitation". Man erhält solchermaßen ein für unterschiedliche Organisationsanalysen wichtiges analytisches Tableau an Kombinationen von Einflussfaktoren, die Strukturangleichungsprozesse in organisationalen Feldern beschreiben und erklären können.

2 Theoretischer Kontext

Der Beitrag von DiMaggio und Powell ist im Rahmen des Neo-Institutionalismus innerhalb der Soziologie und Organisationsforschung verankert, wie er insbesondere in den 1980er Jahren in den USA entstand (vgl. Hasse und Krücken 2005; Walgenbach und Meyer 2008). Dieser Ansatz erfreut sich mittlerweile einer sehr hohen Beliebtheit in Theorie und Empirie. Trotz unterschiedlicher theoretischer Bezüge besteht das einigende Band des Neo-Institutionalismus aus zweierlei:

Zum einen wird, wie bei DiMaggio und Powell ganz explizit, der Bezug zu Max Webers Theorie der gesamtgesellschaftlichen Rationalisierung und die schon bei Weber zentrale Bedeutung formaler Organisationen hergestellt. Die gesellschaftliche Umwelteinbettung von Organisationen, die als Ursache und Wirkung weitreichenden sozialen Wandels verstanden wird, steht im Zentrum neo-institutionalistischer Analysen.

Zum anderen gilt die soziologische Institutionentheorie, die sich auf Émile Durkheim zurückführen lässt, als zweiter wichtiger Ausgangspunkt. Die in der Institutionentheorie grundlegend geteilte Annahme besteht darin, dass individuelles und kollektives Handeln nur durch übergeordnete gesellschaftliche Regelwerke, den Institutionen, erklärbar ist. Diese Regelwerke können sowohl formaler als auch informaler Natur sein. Im Unterschied zu seinen theoriegeschichtlichen Vorläufern, zu denen u.a. auch Talcott Parsons zu zählen ist, kommt Prozessen der Internalisierung von Werten und Normen, deren Einhaltung durch Sanktionen gesichert wird, allerdings ein eher geringer Stellenwert zu. So

heißt es in der Einführung zu einem einflussreichen Sammelband, in der die wichtigsten Grundlagentexte des Neo-Institutionalismus versammelt sind: „Nicht Werte und Normen, sondern nicht-hinterfragte ‚scripts', Regeln und Klassifikationen sind der Stoff, aus dem Institutionen gemacht sind" (DiMaggio und Powell 1991, S. 15). Damit greift der Neo-Institutionalismus primär solche Ansätze in der Soziologie auf, die sich insbesondere im Gefolge von Berger und Luckmann (1967) auf die Entstehung und Durchsetzung nicht-hinterfragter Handlungsmuster in der gesellschaftlichen Konstruktion der Wirklichkeit beziehen.

Auf dieser Grundlage stellt der 1977 im *American Journal of Sociology* erschienene Aufsatz von John W. Meyer und Brian Rowan den ersten zentralen Beitrag des Neo-Institutionalismus dar. Organisationen sind ihnen zufolge nur durch ihre Einbettung in die übergreifenden gesellschaftlichen Umwelten und die dort wirkmächtigen Institutionen – also den in der Organisationsumwelt geteilten und nicht-hinterfragten Annahmen – zu verstehen. Aus diesem Grund stellen formal-rationale Organisationsstrukturen – wie die Festlegung von Zuständigkeiten und Hierarchien anhand von Organigrammen, die Kreierung von Leitbildern und die Schaffung immer mehr Beauftragter – weniger den Versuch dar, interne Abläufe möglichst effizient anzuleiten, sondern sie entstehen vielmehr aus der Notwendigkeit, in ihrer gesellschaftlichen Umwelt Legitimität zu erzielen. Dies führt zu einer Entkopplung von nach außen gerichteten Formalstrukturen und der tatsächlichen, nach innen gerichteten Aktivitätsstruktur der Organisation. Während sie sich auf der formalstrukturellen Ebene an veränderte Umwelterwartungen rasch und geradezu rituell anpasst, findet auf der Ebene der Aktivitätsstruktur sehr viel mehr „business as usual" statt, und Organisationswandel vollzieht sich auf dieser Ebene sehr viel langsamer.

Der sechs Jahre später erschienene Beitrag von DiMaggio und Powell orientiert sich an der von Meyer und Rowan (1977) skizzierten Forschungslinie, Organisationen weniger unter Gesichtspunkten der Effizienz als vielmehr unter denen der Legitimität zu untersuchen. Gegenüber Meyer und Rowan, die den Begriff der Isomorphie zur Bezeichnung der Strukturähnlichkeit zwischen Organisationen und ihren gesellschaftlichen Umwelten einführten, verwenden sie den Begriff jedoch stärker organisationssoziologisch und weniger makrosoziologisch, indem sie den Begriff des organisationalen Feldes einführen, um so die Umweltbezüge von Organisationen zu bestimmen und konkrete Mechanismen zur Herstellung von Isomorphie zu diskutieren.

Für den Bereich der Wirtschaftssoziologie ist festzuhalten, dass die Wirtschaft selbst als Resultat institutioneller Prägungen verstanden wird. Die Wirtschaft gilt hierdurch als ein hochgradig vergesellschafteter Bereich, der sich nicht aus individuell-rationalen Wahlhandlungen („Rational Choice") erklären lässt. Neo-institutionalistischen Beiträgen zur Wirtschaftssoziologie ist gemeinsam, sich mit der in den Wirtschaftswissenschaften angenommenen Orientierung von Unternehmen am Kriterium der Effizienz abzugrenzen (Hasse und Krücken 2009). Demgegenüber wird die gesellschaftliche Einbettung von Unternehmen betont, die vor allem zur Orientierung am Kriterium der Legitimität führt.

3 Diskussion und Kritik

Der Beitrag von DiMaggio und Powell (1983) hat mittlerweile den Status eines Klassikers der Organisationssoziologie, der zahlreiche Analysen im Bereich der Wirtschaftssoziologie angeregt hat. So finden sich Überblicke zu den im Anschluss an diesen Beitrag entstandenen Studien bei Mizruchi und Fein (1999) und Walgenbach (2002, S. 169ff.). Kritiken beziehen sich vor allem auf drei Punkte. Erstens wird häufig moniert, dass der Begriff des organisationalen Feldes nicht klar definiert ist und unscharf bleibt (vgl. Wooten und Hoffman 2008). Zweitens wird der Anschlussliteratur zufolge ein zu großes Gewicht auf Prozesse der mimetischen Isomorphie gelegt, während die anderen beiden Mechanismen unterbelichtet bleiben (vgl. Mizruchi und Fein 1999). Drittens wird dem Beitrag eine Überbetonung von Ähnlichkeit und Homogenisierung gegenüber Differenzierungstendenzen zwischen Organisationen innerhalb eines organisationalen Feldes vorgeworfen (vgl. Lounsbury 2008). Diese drei Kritiken schmälern jedoch keineswegs die Verdienste von DiMaggio und Powell (1983). Sie sind vielmehr als Anregung zur Weiterentwicklung in Theorie und Empirie zu verstehen, und zahlreiche Bemühungen um Präzisierungen, Erweiterungen und Differenzierungen der ursprünglichen Annahmen belegen ihre nach wie vor hohe Relevanz. Aus diesen Bemühungen möchten wir zwei Weiterentwicklungen hervorheben. Zum einen zeigen Sahlin und Wedlin (2008), dass man sehr viel stärker den interpretativen Charakter der in organisationalen Feldern zirkulierenden Ideen und Modelle betonen muss. Organisationen nutzen diese, übernehmen sie jedoch nicht bruchlos und ohne situative Übersetzungs- und Interpretationsleistungen. Dieser „translating"- und „editing"-Prozess kann dabei auch die Entstehung von Neuem erklären, da in diesem Prozess nicht Punkt-zu-Punkt-Übertragungen vorgenommen werden, sondern fallspezifische Lösungen, die aus der Einpassung für die Organisation neuer Ideen und Modelle in vorhandene Strukturen resultieren. Zum anderen zeigen Hüther und Krücken (2016), dass Organisationen in unterschiedliche, zum Teil ineinander verschachtelte organisationale Felder eingebettet sind und dass hieraus ebenfalls Freiheitsgrade im Hinblick auf organisationale Strategien der Feldeinbettung resultieren, die ebenfalls einem zu einfachen Verständnis von institutioneller Isomorphie widersprechen. Diese Weiterentwicklungen belegen, wie anregend der klassische neo-institutionalistische Text von DiMaggio und Powell (1983) nach wie vor ist, gerade wenn man nicht alle Prämissen unhinterfragt als „taken for granted" übernimmt.

Literatur

Berger, P., Luckmann, T. 1967. *The Social Construction of Reality*. New York, NY: Doubleday.

DiMaggio, P.J., Powell, W.W. 1991. Introduction. In: Powell, W.W., DiMaggio, P.J. (Hrsg.), *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, S. 1–38. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Hasse, R., Krücken, G. 2005. *Neo-Institutionalismus*. 2., grundlegend erweiterte und überarbeitete Ausgabe. Bielefeld: transcript-Verlag.

Hasse, R., Krücken, G. 2009. Neo-institutionalistische Wirtschaftssoziologie. In: Beckert, J., Deutschmann, C. (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie. Sonderheft 49 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, S. 194–207. Wiesbaden: VS-Verlag.

Hüther, O., Krücken, G. 2016. Nested Organizational Fields: Isomorphism and Differentiation among European Universities. In: Popp Berman, E., Paradeise, C. (Hrsg.), *The University Under Pressure,* S. 53–83. Bingley: Emerald Group Publishing.

Lounsbury, M. 2008. Institutional Rationality and Practice Variation: New Directions in the Institutional Analysis of Practice. In: *Accounting, Organizations and Society 33,* S. 349–361.

Meyer, J.W., Rowan, B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structures as Myth and Ceremony. In: *American Journal of Sociology 83*, S. 340–363.

Mizruchi, M.S., Fein, L.C. 1999. The Social Construction of Organizational Knowledge. A Study of the Uses of Coercive, Mimetic, and Normative Isomorphism. In: *Administrative Science Quarterly 44*, S. 653–683.

Sahlin, K., Wedlin, L. 2008. Circulating Ideas: Imitation, Translation and Editing. In: Greenwood, R. et al. (Hrsg.), *The SAGE Handbook of Organizational Institutionalism*, S. 219–242. Thousand Oaks: SAGE.

Walgenbach, P. 2002. Neoinstitutionalistische Organisationstheorie – State of the Art und Entwicklungslinien. In: *Managementforschung 12*, S. 155–202.

Walgenbach, P., Meyer, R. 2008. *Neoinstitutionalistische Organisationstheorie*. Stuttgart: Kohlhammer.

Weber, M. 1920. *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie, Bd. I*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Wooten, M., Hoffman, A. J. 2008. Organizational Fields: Past, Present and Future. In: Greenwood, R., Oliver, C., Suddaby, R., Sahlin, K. (Hrsg.), *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism,* S. 130–147. Los Angeles, CA: Sage Publication.

Niklas Luhmann: Die Wirtschaft der Gesellschaft

Hanno Pahl

Luhmann, Niklas. 1988. *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. 1.Aufl. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

1 Wirtschaftssoziologie als Theorie sozialer Systeme

Niklas Luhmanns *Die Wirtschaft der Gesellschaft* (1988) stellt den Versuch dar, die vom Autor bereits seit den 1960er Jahren schrittweise entwickelte Theorie sozialer Systeme für eine Analyse der Wirtschaft fruchtbar zu machen. Insofern resultieren grundlegende Weichenstellungen des Luhmann'schen wirtschaftssoziologischen Zugriffs aus den Charakteristika dieser Gesellschaftstheorie (Luhmann 1997), von denen eingangs zwei wichtige Aspekte vermerkt seien:[1] (1.) Die Systemtheorie stellt als die das Soziale konstituierenden basalen Einheiten nicht auf Akteure, Bewusstseinsakte oder Handlungen ab, sondern auf Kommunikationen. Sobald Menschen aufeinander Bezug nehmen, emergiert ein soziales System der Kommunikation, das zwar durch die jeweils involvierten psychischen Systeme in Gang gehalten wird, aber gerade nicht als deren bloße Summe zu denken ist. Die Perspektive auf ein Phänomen wie „Handlung" wird auf diese Weise gewissermaßen umgekehrt: „Sozialität ist kein besonderer Fall von Handlung, sondern Handlung wird in sozialen Systemen über Kommunikation und Attribution konstituiert als eine Reduktion der Komplexität, als unerlässliche Selbstsimplifikation des Systems" (Luhmann 1984, S. 191).[2] (2.) Luhmanns (1997, S. 202ff.) Gesellschaftstheorie enthält eine Theorie sozialer

1 Dies kann an Ort und Stelle nur sehr knapp geschehen. Es liegen zahlreiche Einführungen in die Theorie sozialer Systeme vor, hierunter auch eine Arbeit von Luhmann (2002) selbst.

2 Die Rechtfertigung hierfür füllt ganze Bücher. Ein Argument von Luhmann (1984, S. 347) lautet: „Es ist […] prinzipiell falsch anzunehmen, Individuen seien besser oder jedenfalls direkter beobachtbar als soziale Systeme. Wenn ein Beobachter Verhalten auf Individuen zurechnet

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_18

Evolution, die um das Problem der Unwahrscheinlichkeit der Kommunikation zentriert ist und auf einen Zusammenhang zwischen Kommunikationsmedien (Sprache, Schrift, Buchdruck etc.) und den jeweiligen primären Formen gesellschaftlicher Differenzierung (segmentär, stratifikatorisch, funktional) abstellt. Diese Evolutionstheorie geht von der Vermutung aus, dass orale Gesellschaften primär segmentär differenziert sind, Schriftgesellschaften hierarchisch und schließlich die Erfindung und Verbreitung des Buchdrucks den Übergang zur modernen funktional differenzierten Gesellschaft eingeleitet hat. Daneben unterscheidet Luhmann drei Grundtypen von Systemen. Neben Interaktionssystemen, die durch die Kommunikation von Anwesenden ausgezeichnet sind, und Organisationssystemen, die durch Mitgliedschaft und das Prozessieren von Entscheidungen bestimmt sind, kennt seine Theorie auch die sogenannten gesellschaftlichen Funktionssysteme: Hiermit werden große, sachlich unterschiedene gesellschaftliche Sinnsphären wie Kunst, Politik, Wissenschaft, Religion oder eben Wirtschaft bezeichnet, denen eine besondere Eigenlogik zugeschrieben wird und die das Gesicht der modernen Gesellschaft maßgeblich bestimmen.

Damit ist bereits angedeutet, dass Luhmann im Unterschied zur älteren Variante soziologischer Systemtheorie, wie sie vor allem mit dem Namen Talcott Parsons verknüpft ist, keinen rein analytisch gedachten Gebrauch von der Systemkategorie macht, sondern soziale Systeme als „reale" Entitäten begreift, die sich kommunikativ durch Selbstbeobachtung und Selbstbezug konstituieren und reproduzieren. Parsons geht von bestimmten allgemeingültigen Funktionserfordernissen von Gesellschaftsformationen aus, die Funktion von Wirtschaft verortet er in einer Anpassung der Gesellschaft an ihre extra-soziale Umwelt. Dieses Analyseraster lässt sich auf jegliche Gesellschaftsformationen anwenden, ganz gleich ob Bereiche vorliegen, die sich als spezifisch wirtschaftlich begreifen lassen. Für die moderne Gesellschaft konstatiert Parsons dann eine auch faktische Ausdifferenzierung von sozialen Systemen entlang von Funktionsimperativen, also beispielsweise eine Trennung von Politik und Wirtschaft (Parsons und Smelser 1956). Luhmann ersetzt diese Konzeption durch einen stärker an empirischen Kommunikationsstrukturen orientierten Zugriff: „In dem Maße, als ein System sich durch selbstreferentiell begründete Differenzierungsschemata von der Umwelt unabhängig macht, kann es auch seine Differenzierung von Umweltphänomenen eigenständig entwerfen, […] so, daß es Umweltphänomene unter selbstgewählten Gesichtspunkten zusammenfassen und voneinander unterscheiden kann" (Luhmann 1984, S. 264f.). Im Fall der Wirtschaft kommt dem Geld eine Zentralstellung für die Ausdifferenzierung und Reproduktion (qua Selbstbeobachtung) des Systems zu: „Wenn unter Preisgesichtspunkten kalkuliert wird, kommt es, ohne dass dies beabsichtigt wäre, zur gesellschaftlichen Ausdifferenzierung von Wirtschaft"

und nicht auf soziale Systeme, ist das *seine* Entscheidung. Sie bringt keinen ontologischen Primat von menschlicher Individualität zum Ausdruck, sondern nur Strukturen des selbstreferentiellen Systems der Beobachtung, gegebenenfalls also auch individuelle Präferenzen für Individuen, die sich dann politisch, ideologisch und moralisch vertreten lassen, aber nicht in den Gegenstand projiziert werden dürfen."

(S. 111). Geld wird, dies wiederum im Anschluss an Arbeiten von Parsons (1967),[3] als eines von mehreren symbolisch generalisierten Kommunikationsmedien begriffen. Hierunter versteht Luhmann sachspezifische Katalysatoren von Kommunikation wie Wahrheit, Macht oder Glaube, „die es dem Mitteilenden (Alter) und dem Verstehenden (Ego) ermöglichen, Einheit anzustreben und bei Verschiedenheit zu bleiben" (S. 257). Symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien verdichten Entscheidungszusammenhänge, indem sie die Vielheit möglichen Handelns, Erlebens und Erwartens kanalisieren, ohne dabei Entscheidungen zu determinieren. Ihnen ist die Qualität eigen, „reduzierte Komplexität übertragbar zu machen und für Anschlußselektivität auch in hochkontingenten Situationen zu sorgen" (Luhmann 1974, S. 240). Durch Geld und dessen binären Code Zahlung/Nicht-Zahlung werden (potenziell) alle Weltsachverhalte als wirtschaftliche rahm- und adressierbar, also beispielsweise für Kalkulationen verfügbar gemacht, ohne dass bereits definitive Festlegungen über konkrete wirtschaftliche Chancen und Risiken impliziert sind. Ferner unterscheidet Luhmann zwischen Geld als sogenanntem preadaptive advance, womit die eher „beiherspielende" Verwendung von Geld in vormodernen Sozialzusammenhängen bezeichnet wird, und Geld als Nexus eines ausdifferenzierten Wirtschaftssystems: Erstmals und alleinig in der Moderne kommt es zu einer Universalisierung des Monetären dergestalt, dass über geldvermittelten Tausch nun auch Eigentumsverhältnisse (und Arbeitsorganisation) in einem nennenswerten Ausmaß mitreguliert werden. Im Ergebnis, so Luhmann (S. 197), „kontrolliert dann nicht mehr das Eigentum den Tausch […], sondern der Tausch, der in der Form von Zahlungen abgewickelt wird, das Eigentum. Man behält oder verkauft Eigentum unter dem Gesichtspunkt der Verluste oder Gewinne, die es verursacht".

Dieser historische Übergang kann auch verdeutlicht werden, indem auf das Bezugsproblem respektive die Funktion von Wirtschaft abgestellt wird: Diese bestimmt Luhmann als Kommunikation von Knappheit, womit allerdings kein ontologischer Weltsachverhalt angezeigt wird, sondern ein Mechanismus, „der *eine zukunftsstabile Vorsorge mit je gegenwärtigen Verteilungen verknüpft*" (S. 64). Das Wirtschaftssystem erzeugt und reguliert Knappheit in der Gegenwart, um eine Entproblematisierung künftiger Bedürfnisbefriedigung[4] zu gewährleisten (S. 65). Während dieses Problem in allen Gesellschaftsformationen auf die eine oder andere Weise bearbeitet werden muss (sei es durch Tradition, politische Herrschaft oder andere Einrichtungen), überantwortet die moderne Gesellschaft das Problem zu weiten Teilen dem Geldmechanismus und den dadurch induzierten Kalkulationsmöglichkeiten. Neben die Knappheit des Zugriffs auf Güter und Dienstleistungen tritt die Knappheit des Geldmediums. Mit Geld lässt sich distinkter als

3 Luhmann nimmt gegenüber dem Konzept bei Parsons allerdings eine Umakzentuierung vor. Bei Parsons regeln „symbolisch generalisierte Medien" vor allem die Austauschbeziehungen zwischen Systemen, bei Luhmann prozessieren sie zuvorderst die innersystemische Kommunikation.

4 Auch der Bedürfnisbegriff ist sozialkonstruktivistisch zu denken, nicht ontologisch/anthropologisch: Bedürfnisse können selbst Effekte der Wirtschaft sein, die sie dann befriedigt (oder auch nicht befriedigt).

mit einer Menge heterogener Güter und Leistungen kalkulieren, weil es für deren Dimensionsgleichheit bzw. Kommensurabilität sorgt; das Ansparen von Geld ermöglicht die Speicherung eines abstrakten Verfügungspotenzials (anstelle des Anhäufens konkreter Gütermengen), das bei Bedarf in verschiedenste Leistungen und Güter umgesetzt werden kann. Wie im Fortgang weiter gezeigt wird, ist dieser Fokus auf Geld das Charakteristikum einer Systemtheorie der Wirtschaft, die „alles, was sonst als Grundbegriff der Wirtschaftstheorie fungiert, – also etwa Produktion, Tausch, Verteilung, Kapital, Arbeit – als derivativen Sachverhalt" behandelt (S. 54f.) – und genau hieraus kritische Potenziale zu generieren versucht.

Ein weiteres entscheidendes Konzept für Luhmanns Theorie der Wirtschaft bildet sein Marktverständnis. Märkte werden begriffen als „wirtschaftsinterne *Umwelt* der partizipierenden Systeme des Wirtschaftssystems […], die *für jedes eine andere*, zugleich aber auch *für alle dieselbe ist*" (S. 94). Märkte sind also keine Systeme (die beispielsweise ihre Grenzen selbst bestimmen oder über andere systemische Eigenschaften verfügen), sondern „existieren nur als eine Integration […] der Umweltperspektiven einer Vielzahl von Teilnehmern" (Unternehmen, Konsumenten, S. 115). Diese Konzeption unterscheidet sich beispielsweise von der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie (als Kernstück vieler Stränge neoklassischer Ökonomik), wo ein zentraler Synthesemechanismus eingeführt wird, um Preisbildungsprozesse zu modellieren (der sogenannte Walrasianische Auktionator). Die Beobachtung auf Märkten ermöglicht eine Beobachtung der Beobachtung anderer Marktteilnehmer anhand von Preisen, aus Preisen und Preisbewegungen lassen sich (unsichere) Informationen über wirtschaftliche Chancen und Risiken gewinnen. Bereits sehr früh findet sich bei Luhmann die Idee einer zentralen Stellung (und auch einer relativen Autonomie) der Finanzmärkte:[5] Der „Geldmarkt", so formuliert Luhmann (S. 116), ist ein „Eigenmarkt des Wirtschaftssystems". Auf ihm geht es nicht um Kauf oder Verkauf von Waren oder Arbeitskräften, sondern um den Kauf und Verkauf des systemeigenen Mediums selbst, und es geht auch um die Bedingungen, unter denen Käufe und Verkäufe des Geldes und daran anschließende wirtschaftliche Operationen jeweils möglich sind.[6] Das Bankensystem rangiert ähnlich prominent, auch ihm wird im Kontext des ansonsten dezentral und heterarchisch organisierten Wirtschaftssystems eine besondere Stellung zugesprochen. Die Zentralbank sei „gewissermaßen das Ich des Systems, das alle seine Zahlungen muß begleiten können" (S. 147). Sie kann zwar keinesfalls „qua Herrschaft die

5 Die heute im soziologischen Diskurs prominente Thematisierung von Finanzmärkten war in den 1980er Jahren noch ein Randgebiet.

6 Der Geldmarkt zeichnet sich einerseits im Unterschied zu anderen Märkten wie Produktmärkten oder Arbeitsmärkten dadurch aus, dass auf ihm Anhaltspunkte, die in die Umwelt des Systems verweisen, nur hochgradig vermittelt zur Verfügung stehen. „Die Operationen dieses Marktes", so vermutet Luhmann (S. 116) „sind im Höchstmaße selbstreferentiell bestimmt, das heißt: an der Selbstreferenz des Wirtschaftssystems und an der Reflexivität seines Mediums Geld orientiert". Gleichzeitig und andererseits ist der Geldmarkt als einziger Markt mit allen anderen Märkten der Wirtschaft verschachtelt, weshalb er „am ehesten die Einheit des Systems im System" repräsentiert (S. 118).

Zustände des Systems bestimmen und über Leistungen des Systems entscheiden". Aber indem sie in begrenztem Umfang die Bedingungen, unter denen das Medium des Geldes für Weiterleitung von Zahlungsfähigkeit bzw. Zahlungsunfähigkeit zur Verfügung steht, kontrolliert, verfügt die Zentralbank „über gewisse, an keiner Stelle des Systems überbietbare Möglichkeiten, auf Ereignisse, die das System betreffen, zu reagieren".

Insgesamt präsentiert Luhmann eine Soziologie der Wirtschaft, die auf ein Steigerungsverhältnis von Selbstbezug (operative Geschlossenheit) und Fremdbezug (kognitive Offenheit) abzielt und damit risikotheoretisches Terrain betritt: „Die Sicherheit der Selbstverweisung ist Bedingung des Ausgreifens in die Umwelt. Die gewaltigen Veränderungen in Ressourcen, Naturgleichgewichten und Motiven, die das System der Geldwirtschaft ausgelöst hat, sind durch das Funktionieren der monetären Selbstreferenz bedingt" (S. 16). Anders ausgedrückt: Weil es durch die systemische Ausdifferenzierung wirtschaftlicher Relevanzen zu einer Art Entkopplung aus gesamtgesellschaftlichen Sinnzusammenhängen kommt, durch die wirtschaftlichen Kalkülen vormals Grenzen gesetzt wurden, kann eine weitgetriebene wirtschaftliche Eigenlogik entstehen, die dann ihrerseits auf die sozialen und natürlichen Umwelten der Wirtschaft zurückwirkt. Hinzu tritt die auf alle Funktionssysteme bezogene Beobachtung eines eingebauten Steigerungseffekts, „[a]usdifferenzierte Funktionssysteme sind, bisher jedenfalls, so entwickelt, daß sie ihr *eigenes* Wachstum nicht *selbst* kontrollieren können" (Luhmann 1987, S. 57). Als Begründung für diese Expansionsthese referiert Luhmann auf die – allen Funktionssystemen eigene – verengte, weil code-geleitete Beobachtungsperspektive, die Formen von Selbstreflexion, in denen auch externe Relevanzkriterien Berücksichtigung finden würden, systematisch unterbindet. Damit hängt ein Aspekt zusammen, den man vermutlich als genuine Leistung der systemtheoretischen Perspektive veranschlagen kann: der Hinweis darauf, dass unter den Bedingungen der funktional differenzierten modernen Gesellschaft weder Politik, noch Religion, Wissenschaft etc. in der Lage sind, das Wirtschaftssystem zu steuern – außer sie sprechen in der „Sprache" des Geldes.[7]

Krisentheoretisch verwehrt sich Luhmann zwar gegen das Postulieren von definitiven Zusammenbruchszenarien und anderweitigen Apokalypsen, sein Zugriff schließt die Möglichkeit schwerer und folgenreicher Wirtschaftskrisen allerdings keinesfalls aus: „Es ist schwer zu sagen (und rein theoretisch wohl auch kaum zu ermitteln), wo bei einem solchen System die Toleranzgrenzen für Instabilität liegen. Man sieht keine Strukturen, die mit Sicherheit ein fatales Kumulieren von Instabilitäten verhindern könnten. Das würde im Grenzfalle zu einem Zusammenbruch des Geldvertrauens, zu einem Schrumpfen der Zeithorizonte des Wirtschaftssystems auf die Gegenwart und damit zu einem Verzicht auf spezifisch wirtschaftliche, zukünftige Bedarfsbefriedigung sicherstellende Dispositionen führen" (S. 32).

7 Hieran könnte die Frage anschliessen, welche Erfahrungen zu Luhmanns Lebzeiten für diesen Steuerungsskeptizismus Pate gestanden haben, beispielsweise die Krise Keynesianischer Wirtschaftssteuerung in den 1970er Jahren.

2 „Die Wirtschaft der Gesellschaft" im Kontext: Wirkung, Diskussion, Kritik

Luhmanns *Die Wirtschaft der Gesellschaft* ist zu einem Zeitpunkt erschienen, als das Feld der Wirtschaftssoziologie – zumindest im deutschsprachigen Raum – verglichen mit heute eine eher randständige Position einnahm. Es ist nicht ganz einfach, Luhmanns Bezüge und Absetzungsobjekte eindeutig dingfest zu machen (nicht zuletzt weil seine Zitationspraxis zuweilen eigenwillig war). Vergleichsweise evident ist, dass seine Gesellschaftstheorie durch die Prominenz funktionaler Differenzierung auf Distanz zu all jenen, insbesondere aus der Marx'schen Tradition stammenden Ansätzen gegangen ist, die die moderne Gesellschaft als eine im Wesentlichen durch ihre kapitalistische Wirtschaftsweise bestimmte Gesellschaftsformationen denken. Luhmann weist die dort enthaltene Sprengkraft allerdings nicht einfach zurück, sondern begibt sich auf einen Weg der Generalisierung: So übernimmt er das Theorem funktionaler Differenzierung zwar ursprünglich von Parsons, wendet es allerdings auf eine Weise, die jeglichen harmonistischen Konnotationen diametral entgegen steht: „Jedenfalls muß man die Vorstellung aufgeben, die die Modernisierungsforschung nach dem Zweiten Weltkrieg zunächst beherrscht hatte, die Vorstellung nämlich, daß die Modernisierungstrends in den einzelnen Funktionssystemen, sprich: politische Demokratie, marktorientierte Geldwirtschaft, Rechtsstaat, dogmatisch unbehinderte wissenschaftliche Forschung, unzensierte Massenmedien, Schulbesuch der gesamten Bevölkerung nach Maßgabe ihrer individuellen Fähigkeiten etc., einen Entwicklungsschub auslösen würde, in dem die Errungenschaften der einzelnen Funktionssysteme einander wechselseitig stützen und bestätigen würden. Eher ist das Gegenteil wahrscheinlich" (Luhmann 1997, S. 568). Die systemisch ausdifferenzierte Wirtschaft erscheint als eine zwar hochgradig effiziente Einrichtung, die aber zugleich ein enormes Störpotenzial für andere Gesellschaftsbereiche besitzt. Ein Weg, über den sich dieses „Störpotenzial" geltend macht, besteht in der Organisationsabhängigkeit nahezu aller anderen Funktionsbereiche (man denke an Gerichte, Universitäten, Kirchen, Parlamente) und der Geldabhängigkeit eben dieser Organisationen (S. 322f.)[8] Auf diese Weise schlagen Wirtschaftskrisen schnell und umfassend auf viele andere Gesellschaftsbereiche durch.

Recht eindeutig fällt Luhmanns distanziert-verwunderte Haltung gegenüber dem neoklassisch-geprägten wirtschaftswissenschaftlichen Mainstream aus: „Es fällt zunächst auf, daß ökonomische Theorien, die die Funktion des Geldes in der Erleichterung des Tausches sehen, den Geldbegriff an systematisch später Stelle einführen, weil zuvor ja geklärt werden muß, was es mit dem Tausch auf sich hat. Das Medium, in dem sich alles vollzieht, bedarf offenbar keiner weiteren Reflexion" (S. 230f.). Der im ökonomischen Mainstream gängigen Neutralisierung des Geldes zu einem bloßen Schleier über einer

8 Es ist deshalb auch wenig verwunderlich, wenn angesichts fortschreitender Ökonomisierungstendenzen in den vormals sozialstaatlich organisierten Gesellschaften des Westens seit einiger Zeit versucht wird, die These eines Primats der Ökonomie stärker mit dem Theorem funktionaler Differenzierung zu vermitteln (siehe Schimank 2009).

vermeintlichen Ebene nutzenfolgender realwirtschaftlicher Aktivität wird insofern eine Absage erteilt, als dass Luhmann die Wirtschaft dezidiert vom Geld her denkt. Gleiches gilt auch für das systemtheoretische Marktkonzept: Während die neoklassisch-gleichgewichtstheoretische Ökonomik auf analytische Synthesemechanismen rekurrieren muss, um das Einwirken der Myriaden von Wirtschaftsteilnehmern aufeinander unter Optimierungsprämissen zu aggregieren (man denke an den im Anschluss an Walras postulierten Auktionator), müssen der Systemtheorie zufolge die faktischen über Märkte ermöglichten Beobachtungsregime unter die Lupe genommen werden. Gegenüber der ökonomischen Theorie rationaler Erwartungen (Rational Expectations Hypothesis), die der Tatsache beobachtender Marktteilnehmer zwar Rechnung trägt, diese aber sogleich mit dem Wissen des Modellkonstrukteurs ausstattet, heisst es entsprechend bei Luhmann (S. 125): „Die rational antezipierenden Akteure beobachten das System im System so, als ob es von außen wäre. Sie sind gleichsam Korrelate der Selbstreflexion der Theorie, die bemerkt, daß sie von ihrem Gegenstand beobachtet und gegebenenfalls außer Kraft gesetzt wird. Was damit geboten wird, ist letztlich also nur eine Theorie der Beobachtung der Theorie, die in ihren Gegenstand hineinprojiziert wird – nicht eine Theorie über einen sich selbst beobachtenden Gegenstand".

Wie sieht die Situation in der Gegenwart aus? Es existiert ein (überschaubarer) Diskurs von Anschlussarbeiten, in denen Luhmanns wirtschaftssoziologische Perspektive mehr oder minder „orthodox" fortgeführt wird (etwa Baecker 1988, 2006; Esposito 2010). Zugleich lässt sich festhalten, dass die wirtschaftssoziologischen Impulse Luhmanns verglichen mit seiner oftmals erheblichen Wirkung in anderen Bereichen der Soziologie sowie benachbarter Sozial- und Kulturwissenschaften bis dato eher gering geblieben sind. So hat Baecker (2008, S. 117) in einem Zwischenresümee zur Systemtheorie der Wirtschaft angemerkt: „Als Schwäche dieses Ansatzes muss hingegen gelten, dass es ihm nicht gelungen ist, attraktiv genug zu werden, um theoretisches Arbeiten mit empirischer Forschung auf einem hinreichenden Niveau zu kombinieren".[9] Dies fällt vor allem bei einem Vergleich mit der prosperierenden New Economic Sociology ins Auge, die zwar oftmals keine dezidierten gesellschaftstheoretischen Ambitionen verfolgt, aber insbesondere durch eine Vielzahl von Fallstudien zu Märkten auf sich aufmerksam machen konnte. Betreibt man Ursachenforschung, kann man zunächst auf die Beobachtung bei Schwinn (2010, S. 206) verweisen, wonach „[d]er Begriff der Einbettung das Gespräch zwischen Wirtschaftssoziologie und Differenzierungstheorie" erschwert. Während in der Neuen Wirtschaftssoziologie der Einbettungsbegriff als Leitkonzept der Absicht nach vor allem der Abgrenzung zur neoklassischen Ökonomik dient, wurde das Argument der Einbettung

9 Vergleichsweise evidenter ist Kaubes (2000) Feststellung einer Wechselwirkungslosigkeit von Systemtheorie (der Wirtschaft) und neoklassischer Ökonomik. Hier wäre eher zu fragen, warum sich auch die diversen Stränge heterodoxer Ökonomik bis dato kaum an Luhmann interessiert gezeigt haben.

oftmals auch gegen ein Systemkonzept der Wirtschaft per se verwendet.[10] Im Bereich der Geldsoziologie manifestiert sich dies beispielsweise in einem Spannungsverhältnis des Geldmedienbegriffs, der bezüglich des Geldes auf Attribute wie Abstraktion, Entnormativierung und Entpersönlichung abstellt, zu den kulturtheoretischen Strängen der New Economic Sociology, die gerade auf mannigfache Formen der Indexikalität von Geld und Geldverwendung verweisen (Zelizer 1995). Letztere machen das Argument stark, dass aus den abstraktifizierenden Eigenschaften des Geldes nicht zwangsläufig eine Entkopplung von nicht-wirtschaftlichen Sinnbezügen resultiert und können hierfür viele empirische Beispiele anbringen. Von einem anderen theoretischen Ausgangspunkt zielt auch die Kritik von Münch (1994) in eine solche Richtung: Zahlungen seien nicht rein wirtschaftlich zu verstehen, sondern qua Interpenetration von Ökonomie und Moral immer auch normativ affiziert.

Sofern auf Luhmann im Rahmen der New Economic Sociology positiv Bezug genommen wird, sind diese Verweise überwiegend punktuell und themenbezogen, aber nicht theoriebezogen (siehe etwa den Rekurs auf „Vertrauen" bei Beckert 1997).[11] Theoriebezogene Einwände aus dieser Richtung entzünden sich oftmals an der These funktionaler Differenzierung (als primärer gesellschaftlicher Differenzierungsform) und argumentieren in Richtung eines Primats der Ökonomie (Schimank 2009; Beckert 2009, sowie als Replik auf Beckert vgl. Strulik 2012).

Anders gelagert ist die Kritik, auf die die Systemtheorie der Wirtschaft im Feld solcher wirtschaftssoziologischer Zugriffe stößt, die in der Linie der Marx'schen Kritik der politischen Ökonomie oder mancher heterodoxer ökonomischer Theorien stehen. So ist bei Paul (2002, S. 245), von einer Kredittheorie des Geldes aus argumentierend, zu lesen: „[I]nsofern man die Autopoiesis mit Luhmann als ein gewissermaßen immer schon gelöstes Problem versteht, an das weitere Beobachtungen angeschlossen werden können […], bleibt der Begriff zu harmlos und stumpf; insofern jedoch die Autopoiesis der Wirtschaft, radikaler als bei Luhmann, als prekärer, *durch das Geldmedium selbst gesetzter Systemimperativ* gefasst wird, erschließen sich der inhärente Wachstumszwang sowie die insbesondere finanzielle Entwicklungsdynamik des Kapitalismus" (siehe für grundsätzlich ähnliche Argumente Deutschmann 2001). Hier wird vor allem moniert, dass Luhmann zwar von einem Wachstumszwang des ökonomischen Systems ausgeht, diesen aber nicht stringent begründet. Die oben skizzierte Absetzungsbewegung Luhmanns von der neoklassischen Ökonomik wird seitens dieser Kritiker als nicht zureichend erachtet, Ganßmann (1986)

10 Bei Luhmann kommt der Einbettungsbegriff nur selten und zumeist negativ konnotiert vor, in *Organisation und Entscheidung* rangiert er etwa als Beispiel für „analytisch unscharfe Vorstellungen" (Luhmann 2006, S. 408f.).

11 Ähnliches dürfte für die Luhmann-Rezeption außerhalb des deutschen Sprachraums gelten, die bis heute eher selektiv geblieben ist und eigentlich nur im Feld der Organisationssoziologie als klar identifizierbare Forschungsrichtung sichtbar ist. Eine englischsprachige Einführung in die Systemtheorie der Wirtschaft findet sich bei Boldyrev (2013).

vermutet sogar eine deutliche Nähe zwischen dem Geldmedienkonzept der Systemtheorie und neoklassischen Neutralitätspostulaten.[12]

Gleichwohl ist es nicht unrealistisch, dass in den nächsten Jahren vermehrt mit Hybridbildungen zu rechnen ist, also mit Ansätzen, die sich sowohl auf die Systemtheorie der Wirtschaft als auch auf die Neue Wirtschaftssoziologie (oder weitere Traditionen) beziehen. Dies hat wohl vor allem darin seine Ursache, dass Schulbildungen gegenwärtig ein immer geringerer Stellenwert insofern zuzukommen scheint, als dass Meinungskonkurrenzen nur noch selten entlang der Grenzen von Theorieprogrammen ausgetragen werden. Es dominiert vielfach ein gegenstandsbezogener Pragmatismus, für die Bearbeitung jeweiliger Forschungsfragen wird pragmatisch auf diverseste Theorieressourcen zurückgegriffen, die fallspezifisch miteinander kombiniert werden. Ich möchte abschließend drei Forschungsperspektiven nennen, in denen Luhmanns wirtschaftssoziologische Überlegungen trotz des geschilderten, eher durchwachsenen Status Quo in Zukunft von Bedeutung sein dürften: (1.) Ein gewichtiges Bindeglied zum Diskurs der New Economic Sociology dürfte im Konzept des Marktes als durch heteronome Beobachtungen konstituierter innerer Umwelt des Wirtschaftssystems liegen. Fast alle soziologischen Ansätze opponieren der großen mainstream-ökonomischen Erzählung, wonach der Markt eine Einrichtung zur (zumeist pareto-optimalen) Abstimmung von Angebot und Nachfrage ist. Märkte strukturieren sich, so die gegenteilige Annahme, beispielsweise durch die wechselseitige Beobachtung von Anbietern und die Besetzung von Marktnischen, in denen der Wettbewerb partiell ausgesetzt wird (vgl. in Anlehnung an Harrison White Giacovelli 2014). (2.) Ein zweites Forschungsfeld stellen performativitätstheoretische Überlegungen dar. Diese bilden nicht nur einen eigenständigen Strang im Zwischenraum von New Economic Sociology und Social Studies of Finance (vgl. MacKenzie et al. 2007), bereits bei Luhmann finden sich prominent – und gewissermaßen avant la lettre – entsprechende Überlegungen: „Die Theorien wirken auf das System, das sie beschreiben, ein. Sie beeinflussen Wirtschaftspolitik, Investitionsverhalten etc. und dies *sehr rasch*“ (S. 78). Auch wenn Luhmann selbst diese Thesen kaum am Material unterfüttert hat, stellt seine beobachtungszentrierte Theorieanlage doch interessante Mittel bereit, um dem Einfluss der Wirtschaftstheorie auf ihre Gegenstände systematischer nachzugehen.[13] (3.) Ein dritter Punkt betrifft schließlich Berührungspunkte mit verschiedenen heterodoxen Spielarten der Wirtschaftswissenschaften. Die diversen alternativen Varianten von Wirtschaftsforschung (etwa Postkeynesianismus, Institutionalismus, evolutorische Ökonomik) haben lange Zeit – aus guten Gründen – eine erhebliche Skepsis gegenüber dem mathematisch-modelltheoretisch ausgerichteten Methodenmonismus der Neoklassik kultiviert. Zu groß

12 Eine ausführliche Diskussion dieses Streitpunkts sprengt den Rahmen des Artikels. Mein Eindruck ist, dass Luhmanns Ausführungen nach verschiedenen Seiten hin deutungsoffen sind. Dies dürfte zum einen am nicht immer zureichenden Ausarbeitungsgrad seiner Geldtheorie liegen, zum zweiten an dem Luhmann oft eigenen sparsamen Umgang mit Literaturbezügen.

13 Am deutlichsten ausformuliert wird dieser Performativitätsgedanke bei Luhmann mit Blick auf den Beginn der Entwicklung dezidierter ökonomischer Theorien (Merkantilismus, Physiokratie, klassische politische Ökonomie), siehe dazu Pahl (2008).

erschienen die modellinduzierten Erfordernisse an restriktive (etwa in engen Formen von Handlungsrationalität fundierte) Theoriedesigns, als dass die dadurch gewonnen Grade an Formalisierung eine attraktive Option dargestellt hätten. Nun ist aber seit einigen Jahren ein Aufstieg verschiedener computerunterstützter Simulationsverfahren zu verzeichnen, die wesentlich weniger restriktive Theoriedesigns erfordern (und beispielsweise sowohl heterogene Akteure als auch den Verzicht auf Gleichgewichtskonstrukte ermöglichen). Insofern Simulationsverfahren wie Agent Based Modeling (Borrill und Tesfatsion 2011) die Wirtschaft dezidiert als komplexes, evolvierendes System modellieren, das durch multiple Kausalitäten, Feedback-Loops und emergente Eigenschaften geprägt ist, liegt hierin ein auch für die Systemtheorie der Wirtschaft vielversprechender Weg der Operationalisierung vor (siehe Pahl 2015).

Literatur

Baecker, D. 1988. *Information und Risiko in der Marktwirtschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Baecker, D. 2006. *Wirtschaftssoziologie*. Bielefeld: Transcript.

Baecker, D. 2008. Wirtschaft als funktionales Teilsystem. In: Maurer, A. (Hrsg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*, S. 109–123. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften / GWV Fachverlage GmbH Wiesbaden.

Beckert, J. 1997. *Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz*. Frankfurt/M./New York: Campus.

Beckert, J. 2009. Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie. In: *Zeitschrift für Soziologie* 38, S. 182–197.

Boldyrev, I. 2013. Economy as a Social System: Niklas Luhmann's Contribution and its Significance for Economics. In: *American Journal of Economics and Sociology 72*, S. 265–292.

Borrill, P. L., Tesfatsion, L. 2011. Agent-Based Modeling: The Right Mathematics for the Social Sciences? In: Davis, J. B., Hands, W. D. (Hrsg.), *The Elgar companion to recent economic methodology*, S. 228–258. Cheltenham: E. Elgar.

Deutschmann, C. 2001. *Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus*. 2., überarb. Aufl. Frankfurt/M./New York: Campus-Verlag.

Esposito, E. 2010. *Die Zukunft der Futures. Die Zeit des Geldes in Finanzwelt und Gesellschaft*. Heidelberg: Carl-Auer-Verlag.

Ganßmann, H. 1986. Geld – ein symbolisch generalisiertes Medium der Kommunikation? Zur Geldlehre der neueren Soziologie. In: *Prokla. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft 16*, S. 6–22.

Giacovelli, S. 2014. *Die Strombörse. Über Form und latente Funktionen des börslichen Stromhandels aus marktsoziologischer Sicht*. Marburg: Metropolis.

Kaube, J. 2000. Wechselwirkungslosigkeit. In: de Berg, H., Schmidt, J. F. K. (Hrsg.), *Rezeption und Reflexion. Zur Resonanz der Systemtheorie Niklas Luhmanns ausserhalb der Soziologie*, S. 254–266. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Luhmann, N. 1974. Einführende Bemerkungen zu einer Theorie symbolisch generalisierter Kommunikationsmedien. In: *Zeitschrift für Soziologie 3*, S. 236–255.

Luhmann, N. 1984. *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Luhmann, N. 1987. *Soziologische Aufklärung. Bd. 4. Beiträge zur funktionalen Differenzierung der Gesellschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Luhmann, N. 1997. *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Luhmann, N. 2002. *Einführung in die Systemtheorie*. Heidelberg: Carl-Auer-Systeme.
Luhmann, N. 2006. *Organisation und Entscheidung*. 2. Aufl. Wiesbaden: VS Verl. für Sozialwissenschaften.
MacKenzie, D., Muniesa, F., Siu, L. (Hrsg.). 2007. *Do economists make markets? On the performativity of economics*. Princeton, NJ: Princeton Univ. Press.
Münch, R. 1994. Zahlung und Achtung. Die Interpenetration von Ökonomie und Moral. In: *Zeitschrift für Soziologie 23*, S. 388–411.
Pahl, H. 2008. *Das Geld in der modernen Wirtschaft. Marx und Luhmann im Vergleich*. Frankfurt/M.: Campus-Verlag.
Pahl, H. 2015. Die Komplexität und Dynamik wirtschaftlicher Systeme: Vermittlung, Beobachtung und agentenbasierte Modellierung. In: Scherr, A. (Hrsg.), *Systemtheorie als Kritik. Perspektiven in Anschluss an Niklas Luhmann*. Weinheim/München: Beltz Juventa (im Erscheinen).
Paul, A. T. 2002. Money Makes the World Go Round. Über die Dynamik des Geldes und die Grenzen der Systemtheorie. In: *Berliner Journal für Soziologie 2*, S. 243–262.
Parsons, T. 1967. *Sociological Theory and Modern Society*. New York: Free Press.
Parsons, T., Smelser, N. 1956. *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge & Kegan Paul Ltd.
Schimank, U. 2009. Die Moderne: eine funktional differenzierte kapitalistische Gesellschaft. In: *Berliner Journal für Soziologie 3*, S. 327–351.
Schwinn, T. 2010. Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie? Kritische Anfragen aus einer Weber'schen Perspektive. In: Maurer, A., Swedberg, R. (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber*, S. 199–225. VS Verlag für Sozialwissenschaften / GWV Fachverlage GmbH Wiesbaden.
Strulik, T. 2012. Die Gesellschaft der „neuen Wirtschaftssoziologie". Eine Replik auf Jens Beckerts Artikel „Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie". In: *Zeitschrift für Soziologie 41*, S. 58–74.
Zelizer, V. A. 1995. *The social meaning of money*. New York, NY: Basic Books.

James S. Coleman: Foundations of Social Theory

Thomas Voss

Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
Coleman, James S. 1991. *Grundlagen der Sozialtheorie*. 3 Bde. München: R. Oldenbourg (Scientia Nova).

James Coleman analysiert in diesem umfassenden und umfangreichen (ca. 1000 Seiten) Werk *Foundations of Social Theory* zentrale Problembereiche der allgemeinen Soziologie einschließlich ihrer Bezüge zu sozialphilosophischen Fragen aus der Perspektive der Rational-Choice-Theorie. Das Buch erschien fast zeitgleich auch in einer deutschen Übersetzung, die in drei Bände aufgeteilt ist, welche der thematischen Grobgliederung des Werkes entsprechen. Im ersten Band geht es um Handlungen und Handlungssysteme. Der zweite Band enthält Analysen zu korporativen Akteuren („Körperschaften" in deutscher Übersetzung) und zur Rolle korporativer Akteure in modernen Gesellschaften. Im dritten Band („Mathematik der sozialen Handlung") wird ein lineares Handlungssystem beschrieben, das mathematische Modellierungen einiger der in den beiden ersten Bänden vorgestellten Ideen erlaubt.

1 Zentrale Inhalte

1.1 Methodologischer Individualismus

Die Rational-Choice-Theorie ist Teil eines multidisziplinären Forschungsprogramms, das soziale Phänomene durch die Anwendung handlungstheoretischer Annahmen erklärt. Sie basiert auf der Vorstellung eines *Methodologischen Individualismus*, die in der klassischen Soziologie von Max Weber (vor allem in seinen methodologischen Schriften) vertreten wurde. Coleman erläutert und begründet im ersten Kapitel („Metatheorie") seine methodologischen Auffassungen. Er stellt heraus, dass die Sozialtheorie und damit auch

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_19

die Soziologie kollektive Phänomene, d.h. Ereignisse oder Vorgänge auf der Makro- oder „System"-Ebene sowie Korrelationen zwischen kollektiven Phänomenen (soziale Regelmäßigkeiten) zu erklären hat. Coleman (S. 6–10) illustriert dieses Vorgehen an Max Webers Protestantismus-These, wonach es einen Zusammenhang zwischen protestantischen religiösen Ideen und der Ausbreitung des Kapitalismus gibt. In diesem Kontext ist zu berücksichtigen, dass Coleman keine Weber-Exegese liefert, sondern die Logik der soziologischen Erklärung verdeutlichen wollte (vgl. Schluchter 2015, S. 601ff.). Wenn diese Erklärung durch eine individualistische Theorie, d.h. eine Verhaltens- oder Handlungstheorie erfolgen soll, so sind damit zwei besondere Aufgaben verbunden. Erstens muss gezeigt werden, wie sich die religiösen Ideen des Protestantismus auf die Handlungsbedingungen (in Gestalt individueller Werte) der relevanten Akteure ausgewirkt haben. Zweitens muss durch Anwendung einer erklärenden Handlungstheorie demonstriert werden, welches wirtschaftlich relevante Verhalten sich daraus ergab. Die dritte Aufgabe ist nach Coleman (S. 8) die interessanteste. Hier geht um die Analyse des Mikro-Makro-Übergangs und um die Frage, welche sozialen Wirkungen das Handeln einer Vielzahl von wirtschaftlich tätigen Akteuren ausgelöst hat. Webers These, dass diese Handlungen zur Ausbreitung kapitalistischen Wirtschaftens beitrugen, ist Colemans Auffassung zufolge nicht hinreichend begründet bzw. Weber bleibe in dieser Hinsicht „stumm" (S. 9).

1.2 Handlungstheorie

Der Methodologische Individualismus ist grundsätzlich mit einer Anwendung verschiedener Verhaltens- oder Handlungstheorien vereinbar. Coleman plädiert jedoch dafür, die Rational-Choice-Theorie zu verwenden (vgl. S. 13–20). Diese Theorie erfüllt nach Coleman eine Reihe von Desiderata. Erstens sei es wichtig, eine Theorie absichtsvollen, *zielgerichteten* Handelns zu verwenden, wofür auch normative Gründe sprächen. Auch zentrale normative Sozialtheorien und Moralphilosophien (von Kant über die Utilitaristen bis zu Rawls) gehen vom Menschenbild eines zielgerichteten Agenten aus (S. 17–18). Zwar gibt es auch andere Konzeptionen intentionalen Handelns, die in intuitiven, verbalen Analysen sozialer Geschehnisse oft völlig ausreichend sind, um die Situationslogik der Beteiligten zu analysieren. Jedoch besitze eine *formalisierte* Theorie rationalen Handelns höhere Erklärungskraft und eine größere Einfachheit, die in Erklärungen von Makrophänomenen und bei der Beschreibung von mitunter komplexen Interdependenzeffekten des Zusammenhandelns vieler Akteure hilfreich sei. Coleman gesteht zu, dass es eine Reihe von empirischen Anomalien der ökonomischen Standardtheorie gibt, die zeigen, dass Menschen gelegentlich „irrational" handeln. Dennoch sei es sinnvoll, zunächst von der Annahme der Rationalität auszugehen. In seinem Buch verwendet Coleman zudem – auch aus Gründen der Einfachheit – überwiegend die Annahme, dass die Präferenzen selbstinteressiert sind, obwohl sich die Theorie sowohl für die Modellierung egoistischer wie sozialer Motive (Fairness, Altruismus, Neid) eignet.

Ausgehend von diesen Grundideen erörtert Coleman in Teil I des Buches (Kapitel 2 bis 5) Anwendungen auf „elementare Handlungen und Beziehungen". Die weiteren Kapitel behandeln sukzessiv höher aggregierte soziale Phänomene. In dieser Hinsicht ähnelt der Aufbau von Colemans Darstellung dem Vorgehen Max Webers in den *Soziologischen Grundbegriffen*, der ebenfalls von elementaren Handlungen zu sozialem Handeln, sozialen Beziehungen usw. bis zu komplexeren Handlungs- und Ordnungsstrukturen gelangt.

1.3 Elemente sozialer Systeme

Colemans Sozialtheorie soll soziale Systeme beschreiben und erklären, die aus folgenden Elementen bestehen (vgl. Kap. 2): *Akteure* verfügen über Handlungsrechte und „kontrollieren" Ereignisse oder Ressourcen. Hinsichtlich der Akteure gilt, dass es sich um natürliche Personen oder auch um „korporative Akteure" handeln kann. Körperschaften wie Gruppen, Organisationen oder Staaten lassen sich unter bestimmten Bedingungen analytisch so behandeln, *als ob* sie eigenständig handelnde Akteure wären, obwohl klar ist, dass korporative Akteure immer nur durch Agenten vertreten werden, die natürliche Personen sind. Akteure „kontrollieren" beispielsweise dann (unteilbare) *Ereignisse*, wenn sie in einem Gremium über die – institutionell legitimierten – Stimmrechte verfügen, kollektive Entscheidungen zu beeinflussen. *Ressourcen*, die kontrolliert werden, können teilbare Güter sein, zum Beispiel private Güter oder Zeit und Aufmerksamkeit in sozialen Austauschbeziehungen. Ein weiterer Grundbegriff von Colemans Handlungstheorie sind die *Interessen* der Akteure, die sich ebenfalls auf Ereignisse oder Ressourcen beziehen. In sozialen Systemen gibt es typischerweise eine Komplementarität von Interesse und Kontrolle, d.h. Kontrollrechte und Interessen sind in dem Sinne nicht deckungsgleich, dass jedenfalls für einige Akteure eine Verbesserung der Realisierung ihrer Interessen erreicht würde, wenn es eine andere Verteilung der Kontrollrechte gäbe. In diesen Fällen entstehen Anreize, in Tauschbeziehungen einzutreten. Der *Tausch von Kontrolle* über weniger interessierende Ereignisse gegen die Kontrolle über attraktivere Ereignisse kann zu einem neuen *Gleichgewicht* im System führen und dazu, dass die Akteure ihre Lage verbessern (im Sinne einer Pareto-Verbesserung und eines *Optimums*). In politischen Systemen wie Parlamenten oder auch in Entscheidungsgremien in Organisationen (z.B. Aufsichtsrat einer Unternehmung) kann dies durch einen informellen Stimmentausch („logrolling") befördert werden, so dass Stimmberechtigte bei geringer gewichteten Ereignissen die Interessen ihrer Tauschpartner unterstützen, um dafür im Tausch von diesen die Zustimmung bei anderen, zentraler gewichteten Ereignissen zu erlangen. Neben den Tausch von Kontrolle treten in Handlungssystemen auch mindestens zwei weitere Optionen der Akteure. Kontrollrechte können auf andere Akteure (auch Körperschaften) *übertragen* werden. Ein Beispiel sind Herrschaftsbeziehungen (Kap. 4). Zum anderen können Akteure ihre Ressourcen zusammenlegen. Das „Pooling" von Ressourcen ist laut Coleman ein Mechanismus, der zur Bildung korporativer Akteure führt (vgl. Kap. 13 und passim).

Colemans handlungstheoretisches Begriffsgebäude ist erkennbar geprägt (vgl. Kap. 3) durch einerseits klassische Theorien eines Gesellschaftsvertrags (z.B. Hobbes, Locke) und neuere sozialphilosophische Überlegungen, die diese Tradition wiederbeleben (z.B. Rawls, Nozick). Ferner sind Einflüsse der Neuen Institutionellen Ökonomik und der Theorie der Anspruchs- und Verfügungsrechte („property rights") gegeben. Zum anderen sind die Begriffe Akteure, Kontrolle und Interessen die Grundbegriffe von Colemans mathematischem Modell linearer Handlungssysteme, das in Teil V („Die Mathematik der sozialen Handlung") ausführlich erläutert wird (Bd. 3 der deutschen Ausgabe). Im mathematischen Teil verdeutlicht Coleman, wie der Interessenbegriff in diesem Kontext gemeint ist (vgl. Kap. 25). Akteure besitzen Präferenzen hinsichtlich der Kontrolle über (teilbare) Ressourcen, die sich durch spezifische Nutzenfunktionen repräsentieren lassen. Coleman verwendet zur Illustration die in der Ökonomik bekannten Cobb-Douglas-Funktionen, die eine Reihe wünschenswerter Eigenschaften aufweisen und sich auch durch bestimmte Gesetzmäßigkeiten der Psychophysik (Weber-Fechner-Gesetz) stützen lassen (S. 694f.). Colemans Interessenbegriff ist also mit den üblichen Rationalitätsideen der ökonomischen Neoklassik vereinbar.

1.4 Herrschaftsbeziehungen

In den inhaltlichen Kapiteln über elementare Beziehungen geht Coleman auf Herrschaftsbeziehungen (Kap. 4, Kap. 7) ein. *Konjunkte Herrschaft* zeichnet sich durch die Übertragung der Kontrolle auf eine andere Person oder eine Körperschaft aus, die durch die Überzeugung motiviert ist, dass es eine Interessenübereinstimmung zwischen Herrscher und Beherrschtem gibt. Solche Kontrollübertragungen können freiwillig sein und finden sich z.B. in Sekten oder intentionalen Gemeinschaften (Kommunen). *Disjunkte* Herrschaft liegt vor, wenn die Kontrollübertragung in Erwartung extrinsischer Kompensationen (z.B. materieller Lohn) erfolgt. Während konjunkte Herrschaftsbeziehungen die Bausteine dessen bilden, was Max Weber als charismatische Herrschaft bezeichnet, finden sich in rational-legalen Bürokratien eher disjunkte Beziehungen. Coleman beschreibt einige „fundamentale Schwierigkeiten" in einfachen und komplexen Herrschaftsstrukturen (S. 78–81). Für disjunkte Strukturen und darauf aufbauende Herrschaftssysteme wie komplexe Organisationen gilt, dass aus dem Interessengegensatz zwischen Herrscher („Prinzipal") und Beherrschtem („Agent") Fehlanreize folgen, die Webers Bürokratietheorie nur unzureichend berücksichtige. Dabei ist wichtig zu sehen, dass auch aus der Sicht des Untergebenen ein Fehlverhalten auf Seiten des Prinzipals begünstigt werden kann. Verschiedene institutionelle Regelungen existieren besonders in modernen Gesellschaften, die solche Fehlanreize verringern (vgl. Kap. 7 und passim).

1.5 Vertrauen

Viele soziale Interaktionen, z.B. sozialer und ökonomischer Austausch, setzen voraus, dass es *Vertrauen* gibt. Im wirtschaftlichen Tausch (z.B. in Interaktionen zwischen Banken und Kreditnehmern) tritt das Problem auf, dass ein „Treugeber" (trustor) einem „Treuhänder" (trustee) einseitig die Kontrolle über bestimmte Ressourcen oder Handlungen überträgt. Rationale und eigeninteressierte Treugeber werden eine solche Kontrollübertragung nur dann vornehmen, wenn die Erwartung besteht, dass diese Vorleistung durch den Partner honoriert wird, so dass ein „Gewinn" (der monetär oder immateriell sein kann) für den Treugeber realisiert wird. Coleman (S. 97–108) analysiert elementare Vertrauensbeziehungen aus der Sicht des Treugebers als rationale Entscheidungen unter Risiko. Er zeigt, dass Vertrauensvergabe von drei Variablen abhängt, nämlich dem erwarteten Gewinn (G), dem möglichen „Verlust" (– L) und der Wahrscheinlichkeit, dass der Treuhänder vertrauenswürdig ist (p). Vertrauensvergabe ist rational und maximiert den erwarteten Nutzen, wenn gilt: $pG>(1-p) \cdot L$ bzw. $p/(1-p)>(L/G)$. Aus diesem einfachen Modell lassen sich empirische Hypothesen gewinnen (vgl. Braun 2012, S. 8–11), die inzwischen auch experimentell geprüft und bestätigt werden konnten (z.B. Snijders 1996). Jedoch muss auch erklärt werden, unter welchen Bedingungen der Treuhänder motiviert ist, empfangenes Vertrauen zu honorieren. Ein wichtiger Aspekt ist die soziale Einbettung der Vertrauensbeziehung in festgefügte soziale Gemeinschaften (S. 108–115).

1.6 Soziale Normen

Ein zentrales Thema der soziologischen Theorie bilden *soziale Normen*. Im Unterschied zu vielen älteren Beiträgen der soziologischen Tradition (z.B. Parsons) untersucht Coleman (Kap. 10, 11) nicht vorrangig den Vorgang und die Bedingungen der Internalisierung von Normen. (Dazu gibt Coleman auf S. 292–300 jedoch einige skizzenhafte Hinweise.) Der Grund liegt darin, dass Norminternalisierung die Existenz von Normen bereits voraussetzt. Das fundamentale Erklärungsproblem ist aber, insbesondere wenn man der Auffassung anhängt, dass Normen wichtig für „soziale Ordnung" im Sinne Parsons' sind, nach Coleman nicht die Erklärung der Wirkung von Sozialisationsvorgängen in Bezug auf *existierende* Normen, sondern die Erklärung der *Entstehung* und Befolgung von Normen unter Bedingungen einer ungeregelten Situation (die z.B. gewisse Analogien mit Hobbes' Naturzustand besitzen mag). Coleman expliziert den Normbegriff im Sinne seiner handlungstheoretischen Grundbegriffe und gibt eine Typologie verschiedener Klassen sozialer Normen (S. 246–249). Es gibt nach Coleman beispielsweise *konventionelle* Normen, bei denen die „Handlungsrichtung" nicht festgelegt ist. In Koordinationssituationen kommt es nur darauf an, eine Koorientierung auf eine allseits vorteilhafte Regel durchzusetzen. Es ist gleichgültig, *welche* der funktional äquivalenten Regeln realisiert wird (Beispiel: Linksfahren vs. Rechtsfahren im Straßenverkehr). Solche konventionellen Regeln benötigen im Prinzip keine Sanktionen, damit jeder sich an sie hält. Wer nämlich (einseitig) abweicht,

macht einen Fehler und bestraft sich selbst. Dagegen gibt es auch Normen, bei denen die „Handlungsrichtung“ nicht willkürlich gewählt wird, weil nur bestimmte Regeln ein allgemein vorteilhaftes Handlungsmuster hervorrufen. Solche *essentiellen* Normen werden „nachgefragt“ (vgl. Kap. 10), wenn es bestimmte „Externalitäten“ oder soziale Dilemmata gibt, die mit Anreizproblemen verknüpft sind (z.B. Gefangenendilemma). Auch wenn jedes Gruppenmitglied von Kooperation profitiert, bedeutet das noch nicht, dass auch jeder motiviert wäre, seinen Beitrag zur Kooperation zu leisten. Vielmehr gibt es Anreize für ein Trittbrettfahren und essentielle Normen haben die Funktion, diese abzumildern. Essentielle Normen benötigen im Unterschied zu konventionellen Normen Sanktionen, damit Anreize zur Abweichung überwunden werden. In einer kleinen Gruppe von Akteuren, die ein Gemeinschaftsprojekt durch individuelle freiwillige Beiträge realisieren, würde eine essentielle Norm vorschreiben, dass jeder seinen Beitrag leistet. Die Norm ist insofern ein Kollektivgut (erster Ordnung). Damit dieses hergestellt (oder in anderen Worten: die Norm befolgt) wird, bedarf es jedoch geeigneter selektiver Anreize, die meist in Gestalt von (negativen) Sanktionen auftreten. Allerdings entsteht hier – besonders im Fall sogenannter „konjunkter“ Normen, in dem „Nutznießer“ der Norm, „Normadressaten“ und Normhüter identisch sind – ein weiteres Kollektivgut-Problem: Falls die glaubwürdige Androhung und Anwendung von Sanktionen Kosten auslöst, die für den einzelnen Sanktionsgeber anfallen, Sanktionen aber das Kooperationsniveau in der Gruppe erhöhen, sind Sanktionen ein *öffentliches Gut zweiter Ordnung*, das nicht ohne Weiteres hergestellt wird. Coleman diskutiert einige Mechanismen, die dieses Problem höherer Ordnung lösen (vgl. Kap. 11). Wichtig sind besondere Eigenschaften der Sozialstruktur der Gruppe, die eine Norm durchsetzt, nämlich „geschlossene soziale Beziehungen“. Dieser Begriff wird mit einigen Beispielen illustriert, aber nicht genau definiert.

1.7 Soziales Kapital

Man kann geschlossene soziale Beziehungen als Element von *sozialem Kapital* einer Gruppe auffassen (vgl. Kap. 12; besonders S. 311). Der Begriff des Sozialkapitals, den Coleman von G. Loury (vgl. S. 300) übernimmt und der auch von vielen anderen Autoren verwendet wurde, spielt in Colemans Arbeiten und auch in diesem opus magnum eine große Rolle. Soziales Kapital hat ähnlich anderen Kapitalformen die Eigenschaft, dass es durch Investitionen (d.h. z.B. durch die Zeit, die zum Aufbau von Bekanntschaften verwendet wird) hergestellt wird und dass von dem Bestand an Kapital produktive Wirkungen ausgehen. Der Bestand an Sozialkapital unterliegt Abnutzungs- oder Abschreibungseffekten, weil soziale Beziehungen, damit sie für einen Informations- oder Ressourcentransfer nutzbar sind, regelmäßig gepflegt bzw. erneuert werden müssen. Im Unterschied zu Sachkapital ist Sozialkapital nicht transferierbar, sondern an die Personen gebunden, die Mitglieder eines sozialen Netzwerks, einer Gruppe, einer Organisation oder einer Gemeinschaft sind. Ein Unterschied zum Humankapital besteht laut Coleman darin, dass Sozialkapital Merkmale eines Kollektivguts hat. Im Prinzip profitieren sämtliche Mitglieder einer Gruppe

davon, wenn es Sozialkapital – etwa in Form von Vertrauenskapital – gibt. Beispielsweise kann das in einer Händlergemeinschaft verfügbare Sozialkapital in Gestalt von Vertrauen Transaktionskosten senken und juristisch einklagbare Verträge weitgehend unnötig machen. Coleman illustriert die produktiven Wirkungen von Sozialkapital an verschiedenen weiteren Beispielen und erläutert unterschiedliche Typen. Erneut werden in Bezug auf die soziale Einbettung individueller Akteure geschlossene Beziehungen und das Merkmal der Netzwerkmultiplexität (d.h. zwischen zwei Akteuren bestehen vielfältige soziale Beziehungen) herausgestellt. Geschlossenheit liegt oft vor in Gestalt einer „intergenerationalen" Schließung, so dass (vgl. z.B. S. 318f.) Angehörige der jüngeren Generation nicht nur durch ihre direkten Bezugspersonen (meist die eigenen Eltern) kontrolliert werden, sondern auch indirekt durch die direkten normativen Bezugspersonen ihrer Peers (d.h. z.B. die Eltern ihrer Mitschüler). Voraussetzung dafür sind soziale Beziehungen auf der Ebene der älteren Generation. Intergenerational geschlossene Gemeinschaften erklären nach Coleman jedenfalls zum Teil den höheren Schulerfolg der Schüler bestimmter US-amerikanischer Privatschulen im Vergleich zu öffentlichen Schulen. Insofern gehen vom Vorhandensein von Sozialkapital positive Wirkungen in Bezug auf die Herstellung von Humankapital (Bildungserfolg) aus (vgl. S. 590–598).

1.8 Korporative Akteure

Korporative Akteure in modernen Gesellschaften bilden einen Gegenstand der Teile III und IV des Buches. Wie oben erwähnt geht Coleman davon aus, dass sich Organisationen und andere kollektive Gebilde (wie Familien, Staaten usw.) heuristisch so untersuchen lassen, als ob diesen Gebilden eigenständige Handlungsfähigkeit zukommt. Diese Passagen, die auf frühere Buchveröffentlichungen Colemans aufbauen (Coleman 1974, 1982), haben einen gesellschaftstheoretischen und auch sozialkritischen Charakter. Es ist gelegentlich nicht hinreichend klar, ob sich die von Coleman festgestellten gesamtgesellschaftlichen Trends und Hypothesen tatsächlich durch den im übrigen Buch dargestellten theoretischen Ansatz begründen lassen. Nach Coleman stellen sich moderne Gesellschaften für die Individuen zunehmend als sozial konstruierte Umgebungen dar. Der Einzelne kann sich in seiner Lebensführung von Geburt an dem Einfluss korporativer Akteure in Form von Organisationen unterschiedlicher Art (Unternehmen, Bildungseinrichtungen, Interessenverbände usw.) oder auch staatlicher Institutionen kaum entziehen. Zudem hätten die Anzahl korporativer Akteure und ihr Einfluss auf gesellschaftliche Vorgänge im historischen Zeitverlauf zugenommen. Coleman richtet sein Augenmerk vor allem auf besondere Merkmale der Beziehungen zwischen korporativen Akteuren und natürlichen Personen. Hier zeige sich in der Regel eine *Machtasymmetrie*: Korporative Akteure besitzen in ihren Interaktionen mit natürlichen Personen einen Informationsvorteil. Zudem können sie ihr Handeln (bzw. das Handeln ihrer beauftragten Agenten) an Regeln ausrichten, die ihren Profitinteressen dienen. Natürliche Personen neigen dagegen zu Willensschwäche, die von korporativen Akteuren systematisch ausgebeutet wird. Ein Beispiel sind Kreditkarten, die

korporative Akteure im Einzelhandel auch deshalb für die Zahlung zulassen, weil impulsive Kaufentscheidungen der Konsumenten ausgelöst werden (vgl. z.B. S. 633f.). Auch im politischen Wettbewerb wird von Parteien versucht, Wählerstimmen einzufangen, indem einem Teil der Wählerschaft kurzfristig attraktive Wohltaten versprochen werden, die sich auf längere Sicht jedoch als nachteilig für die Interessenrealisierung dieser Wählergruppen herausstellen (weil z.B. die Staatsverschuldung erhöht wird). Colemans Ausführungen zu korporativen Akteuren basieren offenkundig auf Verhaltensannahmen, die der Verhaltensökonomik entlehnt sind und für die gilt, dass sie in gewissen Sinn „irrationales" oder *eingeschränkt rationales* Handeln implizieren. Coleman sieht in diesem Vorgehen keine Inkonsistenz, sondern eine pragmatische Entscheidung, zumal auch ein gesamtes Kapitel (Kap. 19) einige eher intuitive Überlegungen zu zeitinkonsistentem Verhalten und dem Konflikt zwischen verschiedenen Komponenten eines geteilten Selbst („Handlungs-Selbst" vs. „Objekt-Selbst") enthält.

2 Kontext und Werkbezüge

James Coleman (1926-1995) war einer der einflussreichsten Soziologen des 20. Jahrhunderts, auf den zahlreiche Pionierarbeiten in verschiedenen Forschungsfeldern zurückgehen (vgl. zum Folgenden ausführlicher Braun und Voss 2014). Einer breiten Öffentlichkeit wurde er durch den für den US-amerikanischen Kongress durchgeführten Bericht („Coleman-Report") über *Equality of Educational Opportunity* (der als ein früher Vorläufer der Pisa-Studien gelten kann) bekannt. Neben seiner Rolle als „public intellectual", dessen Stellungnahmen in der Regel Hinweise auf Ergebnisse eigener quantitativ-empirischer Primärforschung enthielten und die ihm selten uneingeschränktes Lob interessierter politischer Kreise einbrachte, hat er durchgängig theoretische und methodologische Grundlagenforschung betrieben. Coleman ist Begründer der „Mathematischen Soziologie" (vgl. Coleman 1964), deren Ziel es ist, durch die Formalisierung theoretischer Annahmen die empirische Erklärungskraft soziologischer Theorien zu steigern. Formalisierung vermag nämlich aufzuzeigen, welche deduktiven Folgerungen für die Systemebene sich aus Annahmen über das Verhalten ableiten lassen. Seit Anfang der 1960er Jahre hat Coleman – ursprünglich ein „Durkheimianer" aus der Schule von Robert K. Merton – sich mit soziologischen Anwendungen der Rational-Choice-Theorie befasst. Er stand in engem fachlichem Kontakt zu führenden Ökonomen der Public-Choice-Schule und insbesondere zu Gary S. Becker, mit dem er gemeinsam ein weltweit bekanntes Forschungsseminar an der University of Chicago durchführte. Obwohl Colemans mathematisches Modell eines linearen Handlungssystems im Kern auf der Voraussetzung perfekter Marktbeziehungen beruht und damit eine Affinität zu ökonomischen Gleichgewichtsanalysen besitzt, betont Coleman die spezifischen Aufgaben einer soziologischen Rational-Choice-Perspektive gerade auch für die Wirtschaftssoziologie: Die traditionelle neoklassische ökonomische Sicht sei nicht nur mit (den in der Verhaltensökonomik hervorgehobenen) psychologischen Anomalien (wie Zeitinkonsistenzen, Framing usw.) konfrontiert, sondern auch mit „*so-*

zialen Anomalien" (Coleman 1994, S. 167). Diese treten auf, wenn Standardmodelle vollkommener Märkte auf Situationen angewendet werden, in denen Unvollkommenheiten wesentlich sind: Kontrollvorteile (Macht, Herrschaft), Sozialkapital, soziale Ursprünge von Handlungsrechten, Institutionen. Im Lichte dieser Aufgabenstellung ist es naheliegend, Colemans lineares Handlungsmodell dadurch soziologisch gehaltvoller zu machen, dass Netzwerkeffekte explizit Berücksichtigung finden und somit unvollkommene Systeme sozialer oder politischer Tauschbeziehungen analysiert werden können (vgl. für Beiträge in dieser Richtung z.B. Kappelhoff 1993).

3 Diskussion und Kritik

Colemans Buch hat wie kaum ein anderes Buch der neueren Soziologie bereits unmittelbar nach seiner Publikation eine Vielzahl von ausführlichen Besprechungen und Diskussionen ausgelöst, unter anderem widmeten verschiedene Zeitschriften dem Buch und seinen Ideen ganze Sonderhefte mit ausführlichen kritischen Diskussionen (z.B. *Analyse und Kritik*, *Theory and Society*, *Revue francaise de sociologie*) (vgl. die Hinweise in Braun und Voss 2014). Colemans Analysen zu Vertrauen, Normen und Sozialkapital waren einflussreich in der Wirtschaftssoziologie. Hier sind insbesondere theoretische und empirische Analysen zu Drogenmärkten, Online-Transaktionen und Auktionen sowie generell zur sozialen Einbettung wirtschaftlicher Transaktionen hervorzuheben (vgl. z.B. Braun 2012; Braun et al. 2012; Raub 1999 für Hinweise) und darüber hinaus in der Politikwissenschaft (z.B. Putnam 1993) und der Ökonomik (z.B. Knack und Keefer 1997; Becker und Murphy 2000). Während viele Beiträge aus der „Neuen Wirtschaftssoziologie" die Wirkungen einer Einbettung wirtschaftlicher Beziehungen in soziale Netzwerke mit „Brücken" und „strukturellen Lücken" hervorheben (z.B. Burt 2005, Kap. 1), haben durch Coleman inspirierte Beiträge vor allem die Wirkungen geschlossener Beziehungen für den Aufbau von Vertrauen und Reputation analysiert (z.B. Burt 2005, Kap. 3). In der Ökonomik und in der Rational-Choice-Soziologie wurde Colemans Buch überwiegend sehr positiv aufgenommen (z.B. Frank 1992). Kritik erntete Colemans Analyse sozialer Normen, der vorgehalten wurde, „krypto-funktionalistisch" zu sein, ineffiziente Normen zu übersehen und das Entstehungsproblem nicht wirklich zu lösen, weil rationale Egoisten keine Kollektivgüter zweiter Ordnung herstellen könnten (z.B. Elster 2003; Schluchter 2015, S. 603–607). Obwohl Colemans Beiträge sehr inspirierend für Rational-Choice-Analysen waren, gibt es einige systematische Leerstellen, die daher rühren, dass Coleman von einer Rationalitätskonzeption ausgeht, die den strategischen Interdependenzen zwischen rationalen Akteuren (im Sinn der Spieltheorie) nicht hinreichend Rechnung trägt. Dies zeigt sich z.B. in Colemans Darlegungen zum Problem öffentlicher Güter zweiter Ordnung, die deshalb unzureichend sind, weil Coleman die sozialen Bedingungen (wiederholte Interaktionen oder „soziale Präferenzen") für die glaubwürdige Androhung von Sanktionen in Situationen der Normdurchsetzung mit seinem begrifflichen Instrumentarium nicht beschreiben kann (vgl. Voss 2001; Diekmann und Voss 2008). Auch Colemans

Überlegungen zu Vertrauen waren sehr einflussreich, sind aber aus heutiger Sicht deshalb zu relativieren, weil sie den strategischen Aspekt nicht explizit darstellen. Inzwischen liegen zahlreiche theoretische und empirische Arbeiten vor, die Colemans Perspektive weiterentwickeln und explizit spieltheoretische Modellierungen einsetzen, aus denen sich zahlreiche empirische Hypothesen über Mechanismen für die Entstehung von Vertrauen ergeben (z.B. Raub 1999). Ein weiterer Kritikpunkt, der sich auf Colemans Forschungsprogramm insgesamt bezieht, lautet, dass die Handlungskonzeption zu eng und Motive wie „Eigenwertorientierung" im Weberschen Sinn, Affekte und Habitualisierungen nicht darstellbar seien (z.B. Schluchter 2015, S. 603 u. S. 606). Dieser Kritik begegnen Befürworter von Colemans Ansatz allerdings wie folgt. Erstens ist die Rational-Choice-Theorie nicht notwendig mit einer Egoismus-Annahme verbunden, sondern kann verschiedene andere Motive abbilden (auch altruistische und andere prosoziale). Coleman verwendet allerdings aus pragmatischen Gründen der Sparsamkeit und Einfachheit überwiegend eine Annahme selbstinteressierter Motive. Zweitens zeigen Arbeiten von Gary S. Becker (vgl. Becker und Murphy 2000), dass verschiedene Varianten eines traditionalen bzw. an Gewohnheiten ausgerichteten Handelns durch geeignete Ausarbeitungen eines Human- und Sozialkapitalansatzes erklärt werden können, ohne dass auf Rationalitätsannahmen verzichtet werden muss. Drittens hat bereits Coleman (Kap. 19) für die Weiterentwicklung von Modellen eines eingeschränkt rationalen Handelns plädiert, die Vorstellungen eines „dualen" Selbst bzw. – wenn man es so ausdrücken möchte – einer „variablen Rationalität" artikulieren. Zu diesem Problembereich liegen mittlerweile einige Vorschläge vor, die geeignet sind, Colemans Theorieprogramm zu stärken (vgl. Tutic 2015 für Hinweise und eigene Beiträge).

Literatur

Becker, G. S., Murphy, K. M. 2000. *Social Economics: Market Behavior in a Social Environment*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Braun, N. 2012. Sozialkapital, Vertrauen und Kooperation. In: Braun, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie II: Anwendungen*, S. 1–24. München: Oldenbourg.

Braun, N., Voss, T. 2014. *Zur Aktualität von James Coleman*. Wiesbaden: Springer VS.

Braun, N., Keuschnigg, M., Wolbring, T. 2012. *Wirtschaftssoziologie I, II*. München: Oldenbourg.

Burt, R. S. 2005. *Brokerage and Closure – An Introduction to Social Capital*. New York: Oxford University Press.

Coleman, J. S. 1964. *Introduction to Mathematical Sociology*. New York: Free Press.

Coleman, J. S. 1974. *Power and the Structure of Society*. New York: Norton.

Coleman, J. S. 1982. *The Asymmetric Society*. Syracuse: Syracuse University Press.

Coleman, J. S. 1994. A Rational Choice Perspective on Economic Sociology. In: Smelser, N. J., Swedberg, R. (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*, S. 166–180. Princeton: Princeton University Press.

Diekmann, A., Voss. T. 2008. Soziale Normen und Reziprozität. Die Bedeutung „sozialer" Motive für die Rational-Choice-Erklärung sozialer Normen. In: Diekmann, A., Eichner, K., Schmidt, P., Voss, T. (Hrsg.), *Rational Choice. Theoretische Analysen und empirische Resultate. Festschrift für Karl-Dieter Opp*, S. 83–100. Wiesbaden: VS Verlag.

Elster, J. 2003. Coleman on Social Norms. In: *Revue française de Sociologie 44*, S. 297–304.
Frank, R. H. 1992. Melding Sociology and Economics: James Coleman's Foundations of Social Theory. In: *Journal of Economic Literature 30*, S. 147–170.
Kappelhoff, P. 1993. *Soziale Tauschsysteme*. München: Oldenbourg.
Knack, S., Keefer, P. 1997. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. In: *Quarterly Journal of Economics 112*, S. 1251–1288.
Putnam, R. D. 1993. *Making Democracy Work*. New Haven: Yale University Press.
Raub, W. 1999. Vertrauen in dauerhaften Zweierbeziehungen: soziale Integration durch aufgeklärtes Eigeninteresse. In: Friedrichs, J., Jagodzinski, W. (Hrsg.), *Soziale Integration, Sonderheft 39/1999*, *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, S. 239–268. Opladen: Westdeutscher Verlag.
Schluchter, W. 2015. *Grundlegungen der Soziologie. Eine Theoriegeschichte in systematischer Absicht*. 2. Aufl. Tübingen: Mohr-Siebeck.
Snijders, C. 1996. *Trust and Commitments*. Amsterdam: Thela.
Tutic, A. 2015. Warum eigentlich nicht? Zur Axiomatisierung soziologischer Handlungstheorie. In: *Zeitschrift für Soziologie 44*, S. 83–98.
Voss, T. 2001. Game theoretical perspectives on the emergence of social norms. In: Hechter, M., Opp, K.-D. (Hrsg.), *Social Norms,* S. 105–136. New York: Russell Sage Foundation.

Peter A. Hall und David Soskice: Varieties of Capitalism

Jürgen Beyer

Hall, Peter A., Soskice, David (Hrsg.). 2001. *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.

1 Zentrale Inhalte des Werkes

Der Sammelband *Varieties of Capitalism* gehört als bedeutendes Schlüsselwerk der vergleichenden Kapitalismusforschung zu den wichtigsten Inspirationsquellen der wirtschaftssoziologischen und polit-ökonomischen Forschung. Der durch den Sammelband begründete „Varieties of Capitalism"-Ansatz hat zudem auch einige Aufmerksamkeit u.a. in ökonomischen (z.B. Schneider und Paunescu 2012), wirtschaftshistorischen (z.B. Abelshauser 2012) und wirtschaftsgeografischen Debatten gefunden (z.B. Peck und Theodore 2007), sodass der Einfluss des Werkes deutlich über disziplinäre Grenzen hinausreicht. Der Band besteht aus einer längeren, 68-seitigen Einleitung, in der Peter A. Hall und David Soskice die Grundelemente ihres Erklärungsansatzes erläutern und aus weiteren 13 Aufsätzen, in denen verschiedene Autorinnen und Autoren den Erklärungsansatz nutzen, um institutionelle Unterschiede und national differierende Prozesse des gesellschaftlichen Wandels zu erklären. Der Sammelband ist aus einem langjährigen Kooperationsprojekt des *Minda de Gunzburg Center for European Studies* der Harvard Universität mit dem Wissenschaftszentrum Berlin (WZB) entstanden. Über einen Zeitraum von fünf Jahren hinweg fanden vorbereitende halbjährliche Treffen zur Entwicklung des gemeinsam getragenen Forschungsansatzes statt (S. vii).

Nach Peter A. Hall (2006, S. 182) zielt der in diesen Vorbereitungstreffen entwickelte „Varieties of Capitalism"-Ansatz darauf ab zu zeigen, dass ein Land auch unter den weltwirtschaftlichen Bedingungen des globalen Wettbewerbs auf mehr als einem Weg wirtschaftlich erfolgreich sein kann. Hall und Soskice (S. 8) identifizieren in der Einleitung des Sammelbandes stattdessen zwei unterschiedliche Varianten des Kapitalismus,

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_20

die sie als relativ stabile, gleichermaßen erfolgversprechende institutionelle Formationen auffassen. Die beiden Varianten, die von Hall und Soskice als „*coordinated market economy*“ und „*liberal market economy*“ bezeichnet werden, unterscheiden sich vor allem dahingehend, wie die Koordination der Marktakteure erfolgt. In koordinierten Marktwirtschaften (CMEs) werde mittels strategischer Interaktion zwischen den Marktakteuren eine Übereinstimmung über akzeptierte Praktiken erzielt (z.B. Aushandlung von Löhnen in unternehmensübergreifenden Tarifverhandlungen, Aushandlung branchenspezifischer Qualifizierungsmaßnahmen usw.). Diesem koordinierten Typ des Kapitalismus rechnen Hall und Soskice Deutschland, Österreich, Japan, die Schweiz und die Mehrzahl der nordeuropäischen Wirtschaften zu. In liberalen Marktwirtschaften (LMEs) würden sich die Unternehmen hingegen wesentlich stärker auf die Koordinationsleistung des Marktes verlassen. Diese werde maßgeblich über Lohn- und Preisanpassungen herbeigeführt, die für den Ausgleich von Angebot und Nachfrage bei Gütern sorge. Die USA, Großbritannien, Kanada, Irland, Neuseeland und Australien kommen gemäß Hall und Soskice dem Idealtypus des liberalen Kapitalismus besonders nahe.

Die unterschiedlichen Koordinationsweisen hängen, nach Hall und Soskice, von der spezifischen Gestaltung von Institutionen ab. Die Marktkoordination im liberalen Kapitalismus erfordere Institutionen, die den Wettbewerb und die Einhaltung von formalen Vereinbarungen zwischen gleichberechtigten Akteuren fördern. Im koordinierten Kapitalismus seien hingegen Institutionen zweckmäßig, die es den Akteuren ermöglichen, Informationen miteinander zu teilen, Vereinbarungen auszuarbeiten und sich wechselseitig glaubwürdig auf gemeinsame Ziele zu verpflichten. Hall und Soskice (S. 22–33) rekurrieren hier insbesondere auf die institutionellen Gegebenheiten in fünf Bereichen bzw. institutionellen Domänen: Unternehmenskontrolle (*market for corporate governance*), Aus- und Weiterbildung (*education and training system*), industrielle Beziehungen (*industrial relations*), unternehmensinterne Strukturen (*internal structure*) und unternehmensexterne Beziehungen (*inter-company relations*).

Die unterschiedlichen Koordinationsweisen sind nach Hall und Soskice (S. 13) Ergebnis verschiedenartiger nationaler historischer Erfahrungen, wobei allerdings kein Beginn markiert werden könne, von dem aus sich Institutionen erhalten würden. Vielmehr sei die wiederholende Bestätigung durch Akteure notwendig, die indes durch *komparative Vorteile* und eine *institutionelle Komplementarität* begünstigt werde. So erläutern Hall und Soskice in der Einleitung des Sammelbandes, dass jeder Variante des Kapitalismus spezifische komparative Vorteile eigen seien, die auf den jeweils zugrunde liegenden institutionellen Konstellationen beruhen. Die Institutionen des koordinierten Kapitalismus werten sie als förderlich für die Herstellung von diversifizierten Qualitätsgütern und hinderlich für kurzfristig orientierte Produktmarktstrategien. Liberale Marktwirtschaften hätten hingegen im Gegensatz zur koordinierten Variante des Kapitalismus Vorteile bei der Entwicklung von Grundlageninnovationen und Nachteile bei der inkrementellen Weiterentwicklung etablierter Technologien (S. 36–45). Ein Institutionensystem, das im Sinne eines „one best way“ weltweit von allen Unternehmen übereinstimmend als optimal eingestuft wird kann es ihren Überlegungen zufolge daher nicht geben.

Des Weiteren wird in der Einleitung der Begriff der *institutionellen Komplementarität* entwickelt, um den Fortbestand nationaler institutioneller Differenzen zu erklären. Stehen Institutionen in einem komplementären Verhältnis, so wird gemäß Hall und Soskice (S. 17–21) der Ertrag einer Institution durch das Vorhandensein oder die Funktionsweise einer anderen Institution gesteigert. Durch institutionelle Komplementaritäten entstünden Erträge, die der gesamten Wirtschaft zufallen. Da einzelne institutionelle Elemente nicht ohne ökonomische Einbußen einseitig aus einer komplementären Gesamtkonstellation herausgelöst werden könnten, wären die Erträge ein Schutz vor einer fundamentalen Veränderung der Gegebenheiten. Uneinheitlichen institutionellen Konstellationen fehle dieser Komplementaritätseffekt, weswegen Übergänge von einer zur anderen marktwirtschaftlichen Variante von ihnen auch als wenig wahrscheinlich eingestuft werden (S. 57f. u. S. 62–66, weiterführend: Hall und Gingerich 2009).

Trotz der starken Bezugnahme auf Institutionen und nationale Differenzen verstehen Hall und Soskice ihren „Varieties of Capitalism"-Ansatz als unternehmenszentrierte Forschungsinitiative. Auch dies machen sie in der Einleitung deutlich. Unternehmen werden von ihnen als entscheidende wirtschaftliche Akteure angesehen, die vor allem an der Entwicklung von Strategien und Kompetenzen interessiert seien, welche ihnen eine gewinnbringende Veräußerung von Produkten und Dienstleistungen ermöglichen. Im Hinblick auf die Erfüllung von ökonomischen Schlüsselaufgaben, wie der Sicherstellung des Zugangs zu qualifizierten Arbeitskräften, Kapital und Technologie sind Unternehmen in der Sicht von Hall und Soskice allerdings von anderen Akteuren abhängig. Ob ein Unternehmen wirtschaftlichen Erfolg hat, hänge demnach entscheidend davon ab, wie gut es sich mit anderen Akteuren koordiniert. Durch die Koordination stabilisieren sich die gemeinsam geteilten Vorstellungen und Handlungsmodelle, da sich die Unternehmen jeweils an den eigenen Standort anpassen würden. In liberalen Marktwirtschaften falle es aufgrund der Koordinationsnotwendigkeit mit anderen Akteuren einem Unternehmen daher stets leichter Profite zu erzielen, wenn es auf die Marktkoordination vertraut. Umgekehrt würden die relationalen Verbindungen der Unternehmen im koordinierten Kapitalismus zum Teil eine geradezu nachteilige Umgebung für jene Praktiken darstellen, die im liberalen Kapitalismus erfolgversprechend wären. Aus diesem Grund wären Unternehmen primär am Erhalt der institutionellen Gegebenheiten und der Sicherung der eigenen komparativen Vorteile interessiert (S. 63). Die institutionelle Vielfalt der national differierenden Marktwirtschaften wäre aber auch eine Chance für multinationale Unternehmen. Im Hinblick auf diese gehen Hall und Soskice davon aus, dass sie institutionelle Arbitrage betreiben, indem sie Aktivitäten in andere institutionelle Kontexte verlagern, die sich dort effizienter realisieren lassen. Sie würden nicht etwa einseitig z.B. in deregulierte Kontexte abwandern, sondern wechselseitig in die für sie jeweils optimalen institutionellen Umgebungen. Die Multinationalisierung von Unternehmen, so die Überlegung, würde daher zur Verfestigung der bestehenden nationalen Differenzen beitragen (S. 57).

Hall und Soskice stützen sich in ihrer Argumentation auf verschiedene ländervergleichende Befunde, die z.B. den ökonomischen Erfolg der beiden marktwirtschaftlichen Varianten (S. 20), deren Innovationsfähigkeit im Bezug auf verschiedene Patent-Klassen

(S. 42f.) oder die Aktienmarktkapitalisierung in Relation zu Arbeitnehmerschutz-Regelungen (S. 19) betreffen. Mit diesem Verweis auf ländervergleichende Analyseergebnisse geben sie auch den Grundton für die weiteren Beiträge des Sammelbandes vor.

Auf die Einleitung folgen zunächst fünf Beiträge, welche den Ansatz in einem generellen Zuschnitt auf verschiedene Anwendungsbereiche übertragen (Teil 1): *Kathleen Thelen* verwendet den Ansatz zur Erklärung der seit den 1980er Jahren eingetretenen institutionellen Veränderungen im Bereich der Industriellen Beziehungen. Ihre vergleichende Analyse bezieht sich auf die Länder Deutschland, Schweden, Italien, USA und Großbritannien. Sie grenzt sich in ihrem Beitrag von Vorstellungen ab, die nationale Differenzen im institutionellen Wandel auf die unterschiedliche Stärke von Gewerkschaften und die damit verbundenen Möglichkeiten zur Verhinderung von Liberalisierungsmaßnahmen zurückführen und weist stattdessen auf die unterschiedliche Koordinationslogik in liberalen und koordinierten Marktwirtschaften hin. In dem betrachteten Zeitraum macht sie eine Vergrößerung der institutionellen Differenzen zwischen liberalen und koordinierten Ökonomien aus, weil in den koordinierten Ökonomien nicht nur Gewerkschaften, sondern auch Unternehmen, Arbeitgeberverbände und andere politische Akteure an einer Bewahrung der institutionellen Gegebenheiten interessiert gewesen seien. Die auch in koordinierten Marktwirtschaften beobachtbaren Dezentralisierungs- und Segmentierungstendenzen führt sie auf länderspezifische institutionelle Dynamiken und nicht auf einen allgemeinen Globalisierungstrend zurück. *Robert J. Franzese* analysiert in seinem Beitrag die institutionellen Wechselwirkungen zwischen den Institutionen der Lohnaushandlung und den Institutionen der Geldpolitik. Er stellt eine Komplementarität zwischen diesen beiden institutionellen Bereichen fest. Gemäß seiner Modellrechnungen ist die Unabhängigkeit der Zentralbank ökonomisch riskant, wenn eine Abstimmung der Interessen in der Logik des koordinierten Kapitalismus nicht gesichert ist. Insofern gibt es aus seiner Sicht plausible Gründe dafür, warum sich geldpolitische Entscheidungen je nach institutionellem Kontext in unterschiedlicher Weise auswirken können. Eine andere institutionelle Komplementarität untersuchen *Margarita Estevez-Abe, Torben Iversen und David Soskice* im darauf folgenden Beitrag. Sie analysieren die Zusammenhänge zwischen den Aus- und Weiterbildungssystemen und den institutionellen Regelungen zur Arbeitslosenversicherung und zum Kündigungsschutz. Sie stellen deutliche Unterschiede zwischen liberalen Marktwirtschaften und koordinierten Marktwirtschaften fest, weisen aber auch auf weitere Differenzierungen in der Gruppe der koordinierten Ökonomien hin, die eine vergleichsweise hohe Beschäftigungssicherheit (z.B. Japan), eine vergleichsweise großzügige sozialstaatliche Absicherung gegen Arbeitslosigkeit (z.B. Dänemark, Niederlande) oder beides gleichermaßen bieten (z.B. Deutschland, Schweden). Der höhere Schutz gegen das Arbeitslosigkeitsrisiko in den koordinierten Marktwirtschaften korrespondiert, gemäß der Analyse, mit Aus- und Weiterbildungsregelungen, die sich von dem „training-on-the-job"-Prinzip der liberalen Marktwirtschaften unterscheiden. *Isabella Mares* untersucht gleichfalls den Zusammenhang zwischen der wohlfahrtsstaatlichen Absicherung und der Beschäftigungssicherheit. Ihr Ziel ist die Ermittlung der Bedingungen unter denen Arbeitgeber ein Interesse an sozialstaatlicher Absicherung entwickeln können. Ausgehend von

einer Kalkulation von Risikoverteilungen zeigt sie, dass Arbeitgeber keine einheitliche Interessenlage haben und sich Investitionen in Sozialpolitik unter bestimmten Randbedingungen, die in koordinierten Ökonomien eher erfüllt sind, für Arbeitgeber auch lohnen können. Im letzten Beitrag des ersten Teils des Sammelbandes wendet *Orfeo Fioretos* den „Varieties of Capitalism"-Ansatz auf die Europäische Interessenpolitik an. Das unterschiedliche Interesse an Multilateralismus in Großbritannien und Deutschland führt er auf institutionelle Differenzen zurück, wobei er das britische „opting out" bei einigen europäischen Initiativen als Schutzmaßnahme gegen koordinierte Regelungen interpretiert und in Deutschland eine Neigung zur Ergänzung der nationalstaatlichen Gesetzgebung durch liberalere europäische Regelungen ausmacht.

Der zweite Teil des Sammelbandes umfasst drei Beiträge, in denen institutionelle Veränderungen mittels Länderfallstudien erforscht werden (Teil 2): Der Beitrag von *Stewart Wood* vergleicht die Arbeitsmarktpolitik Großbritanniens mit der Deutschlands. Die unterschiedliche Entwicklung in beiden Ländern erklärt er mit institutionellen Differenzen in der Gestaltung der Interessenaushandlung zwischen Politik und Wirtschaft. In Deutschland hätten Arbeitgeberverbände ihr Interesse an einer angebotsseitigen Koordinierung geltend gemacht und damit im Zusammenspiel mit anderen „Vetospielern" eine Liberalisierung verhindert, die in Großbritannien von der Politik gegen die Interessenlage der Gewerkschaften durchgesetzt worden ist. *Pepper D. Culpepper* analysiert in seinem Beitrag die Voraussetzungen einer Interessenkoordinierung an den Beispielen Ostdeutschland und Frankreich. In beiden Fällen wäre der Versuch gescheitert, durch Koordinierung berufliche Ausbildungssysteme zu etablieren, die zu einem „high-skill-equilibrium" führen. In Frankreich seien verschiedene Regierungsinitiativen zur Einführung berufsbildender Ausbildungsgänge gescheitert, weil es an der Unterstützung durch Interessenverbände gefehlt habe. In Ostdeutschland habe sich hingegen die Unterstützung durch Interessenverbände als unzureichend erwiesen, weil die vorwiegend klein- und mittelständischen Unternehmen Ostdeutschlands von den Interessenverbänden nicht zur Mitgliedschaft bewegt werden konnten. Eine Koordinierung im Sinne des koordinierten Kapitalismus sei daher institutionell voraussetzungsvoll und hänge von der Erfüllung mehrerer notwendiger Bedingungen ab. Den Wandel des „französischen Modells" und den Rückgang des staatlichen Einflusses beschreibt *Bob Hancké* in seinem Beitrag. Der frühere Interventionsstaat habe sich im Zeitraum zwischen 1980 und 1995 aufgrund einer veränderten Ausrichtung der Unternehmen – Hancké spricht von einem „firm-led adjustment path" (S. 312) – so verändert, dass man nun stattdessen von einer meritokratischen Elitenkoordination sprechen müsse. Der gemeinsame Bildungshintergrund der Führungspersönlichkeiten aus der Staatsverwaltung, den Großunternehmen und der Hochfinanz habe gemeinsame Anstrengungen in Richtung einer ökonomischen Liberalisierung erleichtert, sodass sich in Frankreich ein beschleunigter institutioneller Wandel vollziehen konnte.

Im dritten Teil des Buches befassen sich die Beiträge mit Unternehmensstrategien und der rechtlichen Regulierung auf Unternehmens- und gesamtwirtschaftlicher Ebene (Teil 3): *Sigurt Vitols* befasst sich in seinem ländervergleichenden Beitrag mit den unterschiedlichen Systemen der Unternehmenskontrolle in Deutschland und Großbritannien.

Die britischen „Corporate Governance"-Regeln fördern seiner Ansicht nach Unternehmensstrategien, die sich am „Shareholder" ausrichten. Die Profitabilität britischer Aktiengesellschaften sei daher höher, die Dividendenausschüttungen größer und der Fokus auf die Entwicklung radikaler Innovationen stärker. Die deutsche Unternehmenskontrolle sei demgegenüber auf verschiedene „Stakeholder" und die Weiterentwicklung von bestehenden Technologien ausgerichtet. In ähnlicher Weise kommt *Steven Casper* anhand eines Vergleichs der „Corporate Governance"-Systeme Deutschlands und der USA zu dem Ergebnis, dass eine nicht-marktliche Koordination unter den institutionellen Gegebenheiten amerikanischer Unternehmen für diese kostspielig wäre. Insofern stellt er eine institutionelle Komplementarität zwischen rechtlichen Regelungen und Unternehmensstrategien fest. Den Wechsel von Unternehmensstrategien analysiert hingegen *Mark Lehrer* in seinem Beitrag. Am Beispiel der Fluggesellschaften British Airways, Lufthansa und Air France beschreibt er die Abkehr von einer routenbasierten Strategie der Fluglinien-gestaltung zu einer netzwerkbasierten Strategie. Das liberale institutionelle Umfeld habe der Fluggesellschaft British Airways den frühen Strategiewechsel erleichtert und Vorteile im Wettbewerb mit den aufgrund des institutionellen Umfeldes später reaktionsfähigen Fluglinien Lufthansa und Air France verschafft. In einer rechtsvergleichenden Analyse beschreibt *Gunther Teubner,* dass Versuche zur Rechtsangleichung zu neuen Divergenzen führen können. Dies verdeutlicht er am „Treu und Glauben"-Grundsatz, der im deutschen Vertragsrecht von großer Bedeutung ist. Im britischen Rechtssystem wirke dieser aber als „legal irritant" und würde daher je nach institutionellem Kontext eine unterschiedliche Wirkung entfalten. Im letzten Beitrag des Sammelbandes befasst sich schließlich *Jay Tate* mit Standards, wie z.B. den DIN-, ISO- oder CEN-Normierungen. Anhand eines Ländervergleichs, in den Großbritannien, Deutschland, Frankreich, Japan und die USA einbezogen werden, zeigt er, dass sich nicht nur die Standards, sondern auch die standardsetzenden Organisationen und die jeweils verfolgte Zielrichtung im Standardisierungsverfahren systematisch unterscheiden. Nach Tate ließen sich die nationalen Differenzen mit der im „Varieties of Capitalism"-Ansatz entwickelten Unterscheidung in liberale und koordinierte Marktwirtschaften gut erfassen.

In allen Beiträgen des Sammelbandes wird die Bezugnahme auf den in der Einleitung entwickelten „Varieties of Capitalism"-Ansatz deutlich. In methodischer Hinsicht sind die Beiträge in der Regel ländervergleichend angelegt, wobei die Auswahl und die Anzahl der miteinander verglichenen Länder wechseln. Je nach Beitrag wird eher die Wirkung der institutionellen Rahmung oder aber die Entscheidungsrationalität der Akteure zur Stützung oder auch verändernden Beeinflussung von Institutionen betont. Die institutionelle Komplementarität wird zumeist an der Interaktion von zwei institutionellen Bereichen verdeutlicht.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Der „Varieties of Capitalism"-Ansatz steht in einer längeren Tradition der vergleichenden Kapitalismusforschung, in der nationale Besonderheiten bereits früher als wichtiger Aspekt benannt wurden. Zu nennen sind hier etwa Andrew Shonfields (1965) Werk *Modern Capitalism*, in dem zwischen verschiedenen Stilen der wirtschaftspolitischen Intervention differenziert wurde, John Zysmans (1983) Unterscheidung von drei idealtypischen Modellen des Kapitalismus (*state-led*, *market-led*, *managed*) oder auch Michel Alberts *Capitalisme contre capitalisme* (1991), in dem ein Systemwettbewerb zwischen dem „Rheinischen Kapitalismus" und dem anglo-amerikanischen Kapitalismus beschrieben wurde. Neben diesen Ansätzen heben Hall und Soskice in der Einleitung (S. 3) theoretische Bezüge zur Korporatismusforschung hervor, in der bereits wichtige Grundlagen für die Bestimmung einer koordinierten Marktwirtschaft gelegt wurden (z.B. Schmitter und Lehmbruch 1979; Goldthorpe 1984). Die Besonderheit des „Varieties of Capitalism"-Ansatzes sehen die Herausgeber des Sammelbandes darin, dass dieser die strategische Interaktion zwischen der Unternehmensebene und den institutionellen Rahmenbedingungen stärker als andere Ansätze ins Zentrum der Überlegungen rücke (S. 5).

In der neueren vergleichenden Kapitalismusforschung steht der „Varieties of Capitalism"-Ansatz in Konkurrenz zu anderen Konzeptionen, in denen die Existenz von institutionellen Differenzen jeweils anders begründet wird. Zu nennen sind insbesondere der „Governance Approach" (Hollingsworth et al. 1994), der „National Business Systems"-Ansatz (Whitley 1999), die politisch-kulturelle Marktsoziologie (Fligstein 2001) und regulationstheoretische Konzeptionen (Boyer 2005; Amable 2003). Im weiteren Sinne sind auch der „Families of Nations"-Ansatz (Castles 1993), die „Legal Origins"-Theorie (LaPorta et al. 2008) und der „Worlds of Welfare Capitalism"-Ansatz (Esping-Andersen 1990) zu nennen, in denen nationale Differenzen aus der Perspektive der Parteiensystemforschung, der Rechts- und Finanzwissenschaft und der Sozialpolitikforschung untersucht werden.

Im Werk von Peter A. Hall und David Soskice ist der Sammelband „Varieties of Capitalism" jeweils die Schrift, die – gemessen anhand der Zitationen – die größte wissenschaftliche Aufmerksamkeit auf sich gezogen hat. Hall hatte sich vor der Abfassung des Werkes wissenschaftlich u.a. mit staatlichen Interventionen (1986), der Wirkmächtigkeit von Ideen am Beispiel des Keynesianismus (1989) und der Klassifikation institutionalistischer Theorieansätze befasst (Hall und Taylor 1996). Aktuell erforscht er die institutionellen Voraussetzungen ökonomischen Wachstums und die Eigenschaften erfolgreicher Gesellschaften (Lamont und Hall 2009; Hall 2014). Soskice hat sich vor 2001 vor allem mit der Analyse von beruflichen Ausbildungssystemen (z.B. Finegold und Soskice 1988) und den nationalen Differenzen der Lohnaushandlung (z.B. Soskice 1990) beschäftigt. Inzwischen erforscht er verstärkt die Wechselwirkungen zwischen Wahl- und Wirtschaftssystemen (z.B. Cusack et al. 2010).

3 Diskussion und Kritik

Der Sammelband *Varieties of Capitalism* hat eine umfangreiche wissenschaftliche Diskussion der darin formulierten Thesen angestoßen und eine reichhaltige Folgeforschung angeregt. In verschiedenen Diskussionslinien wurden u.a. die Konzentration auf zwei dominante Kapitalismustypen debattiert und z.B. eine Erweiterung um durch Staatsinterventionen beeinflusste Marktwirtschaften vorgeschlagen (u.a. Schmidt 2003; Schneider und Paunescu 2012), es wurden die Anwendungsfähigkeit des Ansatzes für ursprünglich nicht in die Betrachtung einbezogene Länder und Regionen – wie etwa Mittelosteuropa, Lateinamerika oder China – untersucht (u.a. Beyer 2009a; Schneider und Karcher 2010; Redding und Witt 2007) und die Erfolgsaussichten von institutionellen Mischtypen geprüft (u.a. Kenworthy 2006; Campbell und Pedersen 2007). Die Stabilität der Länderzuordnungen wurde hinterfragt (u.a. Ahlquist und Breunig 2009), die Innovationsprofile von koordinierten und liberalen Ökonomien wurden geprüft (u.a. Taylor 2004) und die institutionelle Vielfalt innerhalb von Kapitalismustypen, z.B. auf sektoraler oder regionaler Ebene erforscht (u.a. Crouch et al. 2009). Debattiert wurde darüber hinaus, wie bedeutsam der Stellenwert der Vielfalt in Relation zur Einheit des Kapitalismus überhaupt ist (u.a. Streeck 2011) und auch, inwiefern länderübergreifenden Tendenzen, wie Liberalisierung (u.a. Hassel 2014; Thelen 2012) und Finanzialisierung (u.a. Beyer 2009b; Engelen und Konings 2010; Lazonick 2010) die postulierte Vielfalt des Kapitalismus in Frage stellen. Trotz der vielfach geäußerten Kritik am institutionellen Funktionalismus (u.a. Becker 2007; Crouch 2005) und methodologischen Nationalismus (u.a. Peck und Theodore 2007; Callaghan 2010) des Ansatzes ist dieser bis heute ein wichtiger Referenzpunkt der Kapitalismusforschung geblieben. Auf einige Kritikpunkte, wie die Überbetonung der institutionellen Stabilität oder die Vernachlässigung weiterer Typen der Koordination haben die Vertreter des „Varieties of Capitalism"-Ansatzes reagiert und ihre Grundkonzeption in späteren Schriften modifizierend angepasst (Hall und Thelen 2009; Schneider und Soskice 2009). Für die Ursprungskonzeption, wie für die theoretischen Weiterentwicklungen gilt, dass die Bandbreite an empirischen Gegenständen, die unter Bezugnahme auf den „Varieties of Capitalism"-Ansatz analysiert wurden, überaus beeindruckend ist. So wurden in den letzten Jahren u.a. die Personalpraktiken von Unternehmen, makroökonomische Ungleichgewichte, Strategien institutioneller Investoren, globale Rechnungslegungsstandards, Strategien gegen den Klimawandel, Kompetenzen von Hochschulabsolventen, Migrationsströme, die Macht des Europäischen Gerichtshofs, Gesundheitssysteme, öffentliche Ausgaben und vieles mehr erforscht (vgl. Höpner 2015, S. 185). Insofern ist zu konstatieren, dass der heuristische Wert des Ansatzes auch 15 Jahre nach dem Erscheinen von „Varieties of Capitalism" ungebrochen hoch ist.

Literatur

Abelshauser, W. 2012. Ricardo neu gedacht. Komparative institutionelle Vorteile von Wirtschaftskulturen. In: Abelshauser, W., Gilgen, D. A., Leutzsch, A. (Hrsg.), *Kulturen der Weltwirtschaft*, S. 29–58. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.

Ahlquist, J. S., Breunig, C. 2009. *Country Clustering in Comparative Political Economy. MPIfG Discussion Paper* 2009/5. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.

Albert, M. 1991. *Capitalisme Contre Capitalisme*. Paris: Éditions du Seuil.

Amable, B. 2003. *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.

Becker, U. 2007. Open Systemness and Contested Reference Frames and Change. A Reformulation oft he Varieties of Capitalism Theory. In: *Socio-Economic Review 5*, S. 261–286.

Beyer, J. 2009a. Spielarten des postsozialistischen Kapitalismus. Zur Vielfalt marktwirtschaftlicher Systeme nach dem Systemwechsel. In: Bálla, B., Sterbling, A. (Hrsg.), *Globalisierung, Europäisierung, Regionalisierung*, S. 75–98. Hamburg: Krämer Verlag.

Beyer, J. 2009b. Varietät verspielt? Zur Nivellierung der nationalen Differenzen des Kapitalismus durch globale Finanzmärkte. In: Beckert, J., Deutschmann, C. (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie, Sonderheft der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 49*, S. 305–325. Wiesbaden: VS Verlag.

Boyer, R. 2005. How and Why Capitalisms Differ. In: *Economy and Society 34*, S. 509–557.

Callaghan, H. 2010. Beyond Methodilogical Nationalism: How Multilevel Governance Affects the Clash of Capitalisms. In: *Journal of European Public Policy 19*, S. 388–404.

Campbell, J. L., Pedersen, O. K. 2007. The Varieties of Capitalism and Hybrid Success. In: *Comparative Political Studies 40*, S. 307–332.

Castles, F. G. 1993. *Families of Nations: Patterns of Public Policy in Western Democracies*. Aldershot: Dartmouth Publishing.

Crouch, C. 2005. Models of Capitalism. In: *New Political Economy 10*, S. 439–456.

Crouch, C., Schröder, M., Voelzkow, H. 2009. Regional and Sectoral Varieties of Capitalism. In: *Economy and Society 38*, S. 654–678.

Cusack, T., Iversen, T., Soskice, D. 2010. Coevolution of Capitalism and Political Representation: The Choice of Electoral Systems. In: *American Political Science Review 104*, S. 393–403.

Engelen, E., Konings, M. 2010. Financial Capitalism Resurgent: Comparative Institutionalism and the Challenges of Financialization. In: Campbell, C. et al. (Hrsg.), *The Oxford Handbook of Comparative Institutional Analysis*, S. 601–624. Oxford: Oxford University Press.

Esping-Andersen, G. 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press.

Finegold, D., Soskice, D. 1988. The Failure of Training in Britain: Analysis and Prescription. In: *Oxford Review of Economic Policy 4*, S. 21–53.

Fligstein, N. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.

Goldthorpe, J. H. 1984. *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*. New York: Oxford University Press.

Hall, P. A. 1986. *Governing the Economy: The Politics of State Intervention in Britain and France*. Oxford: Oxford University Press.

Hall, P. A. 1989. *The Political Power of Economic Ideas: Keynesianism across Nations*. Princeton: Princeton University Press.

Hall, P. A. 2006. Stabilität und Wandel in den Spielarten des Kapitalismus. In: Beckert, J. et al. (Hrsg.), *Transformationen des Kapitalismus*, S. 181–204. Frankfurt/M.: Campus.

Hall, P. A. 2014. Varieties of Capitalism and the Euro Crisis. In: *West European Politics 37*, S. 1223-1243.

Hall, P. A., Gingerich D. W. 2009. Varieties of Capitalism and Institutional Complementarities in the Political Economy: An Empirical Analysis. In: *British Journal of Political Science 39*, S. 449–482.

Hall, P. A., Taylor, R. C. R. 1996. Political Science and the Three New Institutionalisms. In: *Political Studies 44*, S. 936–957.
Hall, P. A., Thelen, K. 2009. Institutional Change in Varieties of Capitalism. In: *Socio-Economic Review 7*, S. 7–34.
Hassel, A. 2014. The Paradox of Liberalization – Understanding Dualism and the Recovery of the German Political Economy. In: *British Journal of Industrial Relations 52*, S. 57–81.
Hollingsworth, J. R., Schmitter, P. C., Streeck, W.1994. *Governing Capitalist Economies. Performance and Control of Economic Sectors*. New York: Oxford University Press.
Höpner, M. 2015. Spielarten des Kapitalismus. In: Wenzelburger, G., Zohlnhöfer, R. (Hrsg.), *Handbuch Policy Forschung*, S. 173–196. Wiesbaden: Springer VS.
Kenworthy, L. 2006. Institutional Coherence and Macroeconomic Performance. In: *Socio-Economic Review 4*, S. 69–91.
La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. 2008. The Economic Consequences of Legal Origins. In: *Journal of Economic Literature 46*, S. 285–332.
Lamont, M., Hall, P. 2009. *Successful Societies: How Institutions and Culture Affect Health*. Cambridge: Cambridge University Press.
Lazonick, W. 2010. Innovative Business Models and Varieties of Capitalism: Financialization of the U.S. Corporation. In: *Business History Review 84*, S. 675–702.
Peck, J., Theodore, N. 2007. Variegated Capitalism. In: *Progress in Human Geography 31*, S. 731–772.
Redding, G., Witt, M. A.. 2007. *The Future of Chinese Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
Schmidt, V. 2003. French Capitalism Transformed, Yet Still a Third Variety of Capitalism. In: *Economy and Society 32*, S. 526–554.
Schmitter, P. C., Lehmbruch, G. 1979. *Trends Toward Corporatist Intermediation*. London: Sage.
Schneider, B. R., Karcher, S. 2010. Complementarities and Continuities in the Political Economy of Labour Markets in Latin America. In: *Socio-Economic Review 8*, S. 623–651.
Schneider, B. R., Soskice, D. 2009. Inequality in Developed Countries and Latin-America: Coordinated, Liberal and Hierarchical Systems. In: *Economy and Society 38*, S. 17–52.
Schneider, M. R., Paunescu, M. 2012. Changing Varieties of Capitalism and Revealed Comparative Advantages from 1990 to 2005. In: *Socio-Economic Review 10*, S. 731–753.
Shonfield, A. 1965. *Modern Capitalism. The Changing Balance of Public and Private Power*. Oxford: Oxford University Press.
Soskice, D. 1990. Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries. In: *Oxford Review of Economic Policy 6*, S. 36–61.
Streeck, W. 2011. E Pluribus Unum? Varieties and Commonalities of Capitalism. In: Granovetter, M., Swedberg, R. (Hrsg.), *The Sociology of Economic Life*, 3rd Edition, S. 419–455. Boulder: Westview.
Taylor, M. Z. 2004. Empirical Evidence Against Varieties of Capitalism's Theory of Technological Innovation. In: *International Organization 58*, S. 601–631.
Thelen, K. 2012. Varieties of Capitalism: Trajectories of Liberalization and the New Politics of Social Solidarity. In: *Annual Review of Political Science 15*, S. 137–159.
Whitley, R. 1999. *Divergent Capitalisms. The Social Structuring and Change of Business Systems*. Oxford: Oxford University Press.
Zysman, J. 1983. *Governments, Markets, and Growth*. Ithaca: Cornell University Press.

Schlüsselwerke der neueren Wirtschaftssoziologie

Marc S. Granovetter: Getting A Job

Mark Lutter

Granovetter, Mark S. 1974. *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press. (2. erw. Aufl.: 1995, Chicago, Il: Chicago University Press).

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Die Grundaussage von Mark Granovetters Studie *Getting A Job* ist so schlicht wie genial: Es sind nicht die engen sozialen Beziehungen („strong ties"), die bei der Arbeitsplatzsuche und dem beruflichen Aufstieg hilfreich sind, sondern vor allem die weiter entfernten Kontakte („weak ties"). Lose Bindungen bringen Vorteile, weil sie nichtredundante berufsrelevante Informationen liefern. Informationen, die über das hinausgehen, was einer Person bereits durch ihre engen Beziehungen bekannt ist. Denn die losen Kontakte stammen aus verschiedenen Freundeskreisen und arbeiten mit Kollegen aus diversen Branchen zusammen. Lose Kontakte sind somit strukturell mit vielfältigen Kulturen, Traditionen oder Statuspositionen verknüpft. Obgleich enge Freunde stärker bereit sind, bei der Arbeitsplatzsuche mit potentiell wichtigen Informationen auszuhelfen, so sind ihre Auskünfte doch weit weniger nützlich, da sie auf dieselben Kanäle zurückgreifen. Ihr Wissen bleibt nur gut gemeinter Rat – die wirklich wichtigen Informationen finden sich jenseits des eigenen, engen Freundes- und Bekanntenkreises.

Die empirische Datengrundlage liefert Material von 100 persönlich-mündlichen und weiteren 182 postalischen Interviews. Auswahlgrundlage sind männliche Angestellte mit kürzlich verzeichnetem Arbeitgeberwechsel aus dem Register der Stadt Newton im Bundesstaat Massachusetts. Bei der Analyse und der Präsentation des Datenmaterials geht Granovetter in einzelnen Schritten vor, bis er dann nach und nach auf die so bahnbrechende Erkenntnis stößt. Zunächst zeigt sich, dass fast 60 Prozent der Befragten auf ihren neuen Arbeitsplatz durch Empfehlungen oder Informationen von persönlichen Kontakten aufmerksam wurden. Bei der weiteren Analyse verdichten sich die Hinweise, die für die

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_21

„Stärke“ dieser Suchmethode sprechen: Die Personengruppe mit den persönlichen Informationen nehmen die deutlich besseren Jobs ein als jene, die ihre neue Stelle durch formale Ausschreibung oder direkte Bewerbung erhielten. Unter den Personen mit Kontaktempfehlung findet sich zudem mehr Zufriedenheit, höheres Einkommen sowie eine größere berufliche Autonomie, da viele dieser empfohlenen Stellen neu für diese Personen geschaffen wurden.

Bei der Frage, um welche sozialen Kontakte es sich bei der Jobvermittlung handelte, zeigt sich dann, dass zu etwa zwei Dritteln arbeitsplatzbezogene Kontakte (also eher lose Bindungen) und zu einem Drittel Kontakte aus familiärem Kontext (eher enge Bindungen) bei der Suche relevant waren. Entsprechend der These der Stärke schwacher Beziehungen bestätigt sich, dass diejenigen, die ihren Job über arbeitsplatzbezogene Kontakte erhielten, höhere Gehälter, diejenigen, die familiäre Kontakte nutzten, geringere Einkommen erzielten. Das im Buch präsentierte qualitative Interviewmaterial illustriert die Ergebnisse der Umfrage weiter. So wird deutlich, dass die wichtigen Jobinformationen der *weak ties* oft beiläufig bei den verschiedensten sozialen Anlässen auftauchen, also keiner strategischen Suche entspringen.

2 Theoretischer Kontext

Mark Granovetter zählt ohne Frage zu einem der einflussreichsten zeitgenössischen Vertreter der Soziologie. Dies zeigen nicht nur die tausendfachen Zitationen, die sein Werk bislang auf sich gezogen haben, sondern ebenfalls die vielen Arbeiten, die durch Granovetter inspiriert sind, auf seinen Thesen aufbauen oder sie fruchtbar erweitern. Die Publikationen von Ronald S. Burt (vgl. 1992, 2005) sind hierfür ein Beispiel. Ein weiteres Indiz sind zunehmend Forschungen außerhalb der Soziologie, ja sogar außerhalb der (enger gefassten) traditionellen Sozialwissenschaften, die auf Granovetter aufbauen. Die junge Disziplin der „network science“ mag hier als Beispiel gelten (vgl. Lazer et al. 2009).

Mit der Studie *Getting A Job* von 1974 legte Granovetter dafür den Grundstein. Ursprünglich als Dissertation unter Harrison White an der Harvard Universität entstanden, präsentiert er darin die empirische Grundlage seiner 1973 im *American Journal of Sociology* publizierten Theorie von der Stärke schwacher Beziehungen (Granovetter 1973). Diese Theorie, sowie sein Aufsatz zur sozialstrukturellen Einbettung wirtschaftlichen Handelns (Granovetter 1985), machen ihn nicht nur zum Mitbegründer der neueren Wirtschaftssoziologie, sondern zum Begründer der relationalen Soziologie, einer paradigmatischen Wende in der US-amerikanischen Soziologie, die sich seit den 1970er Jahren in Abgrenzung zum Strukturfunktionalismus Talcott Parsons entwickelt hat und sich stattdessen um die Untersuchung von Beziehungs- und Positionsmustern in sozialen Netzwerken bemüht (vgl. Emirbayer 1997; Fuhse und Mützel 2010).

Die zentrale Theorieerkenntnis, die sich aus der These der Stärke schwacher Beziehungen und der Analyse in *Getting A Job* ergibt, ist für die Soziologie von fundamentaler Bedeutung: Soziale Wirklichkeit ist nicht ausschließlich das Ergebnis individueller Kos-

ten-Nutzen-Kalküle atomisiert zueinander stehender Individuen, sondern entspringt dem sozialen Kontext, in dem sich Individuen bewegen und der ihnen bestimmte Opportunitäten und Beschränkungen auferlegt. Hierauf haben die Akteure allerdings nur bedingten Einfluss. So ist der berufliche Erfolg auf Arbeitsmärkten nicht nur vom persönlichen Talent und Humankapital abhängig. Gerade die sozialen Beziehungsstrukturen spielen eine Rolle. In die „richtigen" Netzwerke kann man sich zwar aktiv-strategisch hineinbegeben, und manche haben dafür besseres Talent, teilweise wird man auch in sie hineingeworfen. Granovetters Analyse impliziert, dass sich erworbenes Humankapital nicht direkt in entsprechende Statuspositionen übersetzt, sondern dass diese durch günstige oder weniger günstige Gelegenheitsstrukturen der jeweiligen Netzwerkposition überlagert sind. Da aber jede Veränderung des Beziehungsnetzwerkes auch Änderungen der individuellen Gelegenheitsstruktur zur Folge hat, lässt sich für Individuen nur schwer einen strategischen Einfluss darauf nehmen.

3 Diskussion und Kritik

Granovetter hat, wie weiter oben erwähnt, mit seiner Arbeit die Sozialkapitalforschung innerhalb der Wirtschaftssoziologie, aber auch in vielen weiteren Bereichen der Soziologie und verwandten Disziplinen geprägt (für einen Überblick vgl. Lin 1999, 2001; Mouw 2006). Am deutlichsten ist der Einfluss wohl im Bereich der (größtenteils soziologisch geprägten) Organisationtheorie und Managementforschung (vgl. Fernandez und Weinberg 1997; Reagans und Zuckerman 2001). Auch Fragen sozialer Ungleichheit bauen auf Granovetters Thesen auf: So zeigt Lutter (2015), dass auf Projektarbeitsmärkten nichtredundante Informationenzugänge besonders vorteilhaft für Frauen wirken können. Empirische Forschungen zur Rolle schwacher Beziehungen auf Arbeitsmärkten haben allerdings Granovetters Thesen nicht unisono bestätigen können. Einige Studien finden keine Indizien dafür, dass persönliche Kontakte zu höherem Einkommen oder Status führen (vgl. Bridges und Villemez 1986, sowie Lin 1999 für einen Überblick) und auch Granovetter selbst führt dies in seinem Nachwort zur zweiten Ausgabe (1995) von *Getting A Job* an. Zwar zeigen einige Studien ganz deutlich, dass persönliche Kontakte über Empfehlungen Arbeitsmarktchancen verbessern können (Fernandez et al. 2000; Petersen et al. 2000), die genaue Stärke der Beziehung bleibt jedoch unklar. Mouw (2003) vermutet, dass für ein positives Arbeitsmarktergebnis die Stärke der Beziehung weniger ausschlaggebend ist. Arbeitsmarktvorteile ergeben sich vielmehr aus der sozialen Homophilie-Tendenz von Menschen, also der vielbestätigten Neigung, mit Personen gleicher Herkunft, Status oder Überzeugungen zusammenzuarbeiten (vgl. McPherson et al. 2001).

Auf der theoretischen Ebene zählt ohne Frage Ronald S. Burt zu den Vertretern, der die These Granovetters auf entscheidende Weise weiterentwickelt und stärker systematisiert hat. Burt (1992) macht deutlich, dass es nicht die schwachen Beziehungen sind, die ursächlich für den vorteilsgenerierenden, nichtredundanten Informationsvorsprung sind. Nichtredundante Informationen können auch über starke, enge Kontakte fließen. Entscheidend

ist, so Burt, dass mit einer Beziehung zwei sonst nicht miteinander verknüpfte Welten verbunden, also *structural holes* überbrückt werden. Diese Brückenbeziehungen sind es letztlich, die die Stärke einer Beziehung im Hinblick auf ihren Informationsvorteil ausmachen. Freilich sind dies in den wenigsten Fällen enge Beziehungen; zumeist sind sie tatsächlich weniger intensiv und mit geringerer emotionaler Bindung. Aber die Stärke dieser schwachen Beziehungen ist eher ein Korrelat als Ursache für ihren Nutzen. Die wirkliche Ursache liegt in der Überbrückung „struktureller Löcher", nicht in der Bindungsintensität. Erst dies liefert nichtredundante Informationsvorteile.

Literatur

Bridges, W. P., Villemez, W. J. 1986. Informal Hiring and Income in the Labor Market. In: *American Sociological Review 51*, S. 574–582.

Burt, R. S. 1992. *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Burt, R. S. 2005. *Brokerage & Closure. An Introduction to Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.

Emirbayer, M. 1997. Manifesto for a Relational Sociology. In: *American Journal of Sociology 103*, S. 281–317.

Fernandez, R., Weinberg, N. 1997. Sifting and Sorting: Personal Contacts and Hiring in a Retail Bank. In: *American Sociological Review 62*, S. 883–902.

Fernandez, R., Castilla, E., Moore, P. 2000. Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center. In: *American Journal of Sociology 105*, S. 1288–1356.

Fuhse, J., Mützel, S. 2010. *Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Granovetter, M. S. 1973. The Strength of Weak Ties. In: *American Journal of Sociology 78*, S. 1360–1380.

Granovetter, M. S. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal Of Sociology 91*, S. 481–510.

Lazer, D., Pentland, A., Adamic, L., Aral, S., Barabasi, A. L., Brewer, D., Christakis, N., Contractor, N., Fowler, J., Gutmann, M., Jebara, T., King, G., Macy, M., Roy, D., Van Alstyne, M. 2009. Computational Social Science. In: *Science 323*, S. 721–723.

Lin, N. 1999. Social Networks and Status Attainment. In: *Annual Review of Sociology 25*, S. 467–487.

Lin, N. 2001. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. New York: Cambridge University Press.

Lutter, M. 2015. Do Women Suffer from Network Closure? The Moderating Effect of Social Capital on Gender Inequality in a Project-Based Labor Market, 1929 to 2010. In: *American Sociological Review 80*, S. 329–358.

McPherson, M., Smith-Lovin, L., Cook, J. M. 2001. Birds of a Feather: Homophily in Social Networks. In: *Annual Review of Sociology 27*, S. 415–444.

Mouw, T. 2003. Social Capital and Finding a Job: Do Contacts Matter? In: *American Sociological Review 68*, S. 868–898.

Mouw, T. 2006. Estimating the Causal Effect of Social Capital: A Review of Recent Research. In: *Annual Review of Sociology 32*, S. 79–102.

Petersen, T., Saporta. I., Seidel, M.-D. L. 2000. Offering a Job: Meritocracy and Social Networks. In: *American Journal of Sociology 106,* S. 763–816.

Reagans, R., Zuckerman, E. W. 2001. Networks, Diversity, and Productivity: The Social Capital of Corporate R&D Teams. In: *Organization Science 12*, S. 502–517.

Viviana Zelizer: Morals and Markets

Sebastian Nessel

Zelizer, Viviana. 1979. *Morals and Markets. The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.

Kurzfassung: Zelizer, Viviana. 1978. Human Values and the Market. The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America. In: American Journal of Sociology *84*, S. 591–610.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte und Methoden

In *Morals and Markets* untersucht Viviana Zelizer die sozialen Voraussetzungen der massenhaften Verbreitung von Lebensversicherungen in den USA. Ihre zentrale These ist, dass neue Produkte ein Mindestmaß an gesellschaftlicher Legitimation benötigen, um sich auf Märkten zu etablieren. Zelizers Ausgangspunkt ist, dass vorhergehende Ansätze einseitig Wirtschaftswachstum, Urbanisierungs- und Mortalitätsraten sowie die Kaufkraft der Bevölkerung analysierten (9f.), den „impact of noneconomic factors on the adoption of life insurance" aber kaum berücksichtigen (S. 25). Den Einfluss von „noneconomic factors" auf die Verbreitung von Lebensversicherungen begründet sie zunächst mit einem komparativen Vergleich (Kap. 3). Sie konstatiert, dass Lebensversicherungen in den USA im Gegensatz zu Frankreich oder England bereits Ende des 19. Jhds. verbreitet waren; sich aber im Vergleich zu anderen Versicherungstypen auch in den USA erst später durchsetzten. Sie sucht dieses Phänomen dann mit Blick auf veränderte Wertvorstellungen der US-amerikanischen Gesellschaft in Bezug auf Aspekte des „menschlichen Lebens und Sterbens" (S. 43) seit Anfang des 19. Jahrhunderts aufzuschlüsseln (Kap. 4, 5). Die Durchsetzung von Lebensversicherungen wird mit der Transformation ihrer *moralischen* Bewertung begründet. Zelizer berücksichtigt neben solch emergenten Faktoren auch Anstrengungen von Lebensversicherern, veränderte Wertvorstellungen zur Legitimierung ihrer Produkte proaktiv aufzugreifen und zu beeinflussen (Kap. 6, 7). Methodisch greift sie auf historische Studien, Zeitungsartikel, Werbeanzeigen, Firmendokumente und Zeitzeugenberichte zurück. Die analysierten Dokumente werden herangezogen, um die argumentative Entfaltung ihres Arguments zu illustrieren und öffentliche Debatten über Lebensversicherungen zu rekonstruieren.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_22

Zelizer argumentiert, dass die Zuweisung von Geldäquivalenten für menschliches Leben (S. 61ff.) sowie die rationale Planung des Todes (S. 64) – die sich auch in vorbereiteten Testamenten oder professioneller Bestattungen durch Firmen zeigte – lange Zeit in Widerspruch zu verbreiteten Moralvorstellungen standen, die den Tod als etwas „sakrales und inkommensurables" auffassten (S. 42ff.). Sie folgert: „Life insurance was part of a general movement to rationalize and formalize the management of death" (S. 43). Die veränderte moralische Bewertung von Lebensversicherungen wird auf mehrere Faktoren zurückgeführt (S. 150ff.). Erstens hatten sich in den USA seit Anfang des 19. Jahrhunderts zunehmend liberal-religiöse Vorstellungen durchgesetzt, wobei „the emerging liberal theology tended to legitimate the enterprise" (S. 594 u. S. 150). Zweitens veränderten sich sukzessive die Einstellungen gegenüber „wirtschaftlichem Risiko" und „spekulativen" Investments (Kap. 5): „After the Civil War […] certain forms of risk-taking assumed important socioeconomic functions, transforming traditional conceptions of risk and gambling". In diesem gesellschaftlichen Klima wurde „the stigma of insurance as gambling erased", da seitdem auch von liberalen Theologen sog. „Wetten" (Lebensversicherungen) auf den „Tod von Menschen" („gambling") nicht mehr als solche angesehen wurden, sondern als rationale und legitimierte „Strategien" der Hinterbliebenenversorgung (alles S. 68). Drittens änderte sich nach Zelizer im 19. Jahrhundert durch zunehmende Urbanisierung der Familienzusammenhang, der eine veränderte Hinterbliebenenbetreuung notwendig machte. Insbesondere die neue Mittelklasse der Großstädte konnte weniger auf gemeinschaftsförmige Absicherung zurückgreifen: „Life insurance was the institutional response to the uncertain social and economic situation of a new middle-class without property and dependent exclusively on the money income of the father" (1978, S. 597). Die Hinterbliebenenabsicherung durch Versicherungen etablierte sich so als neue *moralische* Anforderung (S. 55ff., S. 116).

Der vorrangige Erklärungsstrang Zelizers bezieht sich auf die Bedeutung gesellschaftlicher Wertvorstellungen für die Konstitution neuer Produkte: Erst nachdem Lebensversicherungen sich zu „prudent and morally laudable economic investments in the future" gewandelt hatten, war ihr Status als Marktobjekt gesellschaftlich legitimiert und ihre Vermarktung möglich (2011, S. 442). An der veränderten gesellschaftlichen Einstufung von Lebensversicherungen waren aber auch Firmen nicht unbeteiligt. Wie Zelizer argumentiert, griffen Versicherungsfirmen veränderte gesellschaftliche Rahmenbedingungen proaktiv auf, um die Legitimierung ihrer Produkte voranzutreiben (S. 48ff.; Kap. 6). Sie rekrutierten z.B. liberale Theologen, um ihre Produkte zu legitimieren und Anzeige- und Werbetexte gemäß den veränderten, stärker liberal-religiösen Werten zu konzipieren (1978, S. 604). Auch adaptierten Lebensversicherer Werbeanzeigen in Bezug auf den Vorwurf des *gambling* und bewarben sie „with religious symbolism and advertising more its moral value than its monetary benefits. Life insurance was marked as an alternative, self-denying gift rather than as a profitable investment" (S. 62). Nicht zuletzt trugen Firmen zur veränderten Vorstellungen eines „good death" (S. 55ff.) und von „immortality" (S. 58) bei, indem sie die finanzielle Absicherung der Hinterbliebenen durch Versicherungen als Ausdruck familiärer Pflichten vermarkteten (S. 64f.). Lebensversicherer griffen die sich

ändernden Wertvorstellungen auf, um ihre Produkte zu legitimieren: „Life insurance did more than simply adjust to a prevailing values regarding death. It influenced those values by introducing economic overtones into many traditional concepts" (S. 64). Das Aufkommen von Lebensversicherungen und damit die Zuweisung monetärer Äquivalente für menschliches Leben (S. 61f.) sind nach Zelizer jedoch nicht mit einer Profanisierung von gesellschaftlichen Werten (dem „Tod"), im Sinne einer schlichten finanziellen Absicherung der Hinterbliebenen, gleichzusetzen (S. 46ff.). Vielmehr wurden Geldzahlungen für den Tod eines Angehörigen durch Lebensversicherungen mit *neuer* symbolischer Qualität aufgeladen und behielten hierdurch nach Zelizer die damit verbundenen „sakralen Elemente" aufrecht: „The metamorphosis of the sacred does not exempt ritual but changes its nature. […] When it comes to death, money transcends its exchange value and incorporates symbolic meanings" (S. 601).

Die Widersprüche zwischen gewinnorientierten Lebensversicherern (u.a. 94ff.) und den Wertvorstellungen von Konsumenten (S. 109ff.) macht Zelizer am Beispiel des Versicherungsagenten, des „stigmatized salesman" (S. 129ff.), seinem „struggle for prestige" (S. 140ff.) und seinem „enduring stigma" (S. 143ff.) genauer deutlich. Sie kennzeichnet Agenten als Teil der Legitimierungsarbeit von Firmen, um *strukturelle Widersprüche* zwischen „economic" und „noneconomic factors" auszubalancieren (Kap. 7). Als Marktintermediäre vermittelten Agenten diese Widersprüche, indem sie Konsumenten in konkreter Interaktion von der ökonomischen *und* moralischen Qualität von Lebensversicherungen überzeugen sollten. So wird deutlich, dass die Adjustierung zwischen Konsumenten und Produzenten sowie zwischen sozialen und ökonomischen Logiken der Vermittlungsarbeit von Intermediären bedarf. Wie Zelizer auch am Beispiel von „Kinderversicherungen" (1994b: Kap. 4) zeigt, waren es – neben Werbestrategien von Firmen – vor allem die Versicherungsagenten, die als „social worker" (1994b, S. 133 u. S. 115f.) Konsumenten- und Anbieterinteressen vermittelten; und nicht eine „soziale Magie des Habitus" (Bourdieu) oder Informationen aus Netzwerkkontakten (Granovetter).

2 Theoretischer Kontext

Zelizer verfolgt ausgehend von ihrer Dissertation *Morals and Markets* ein Forschungsprogramm, das Märkte und andere soziale Sphären – seien dies die Bewertung von Kindern (1994b), gemeinschaftlichen Geldbeziehungen (1994a), „intimate relations" (2005) oder Migrantennetzwerke (2011, S. 345ff.) – keineswegs als getrennte oder widersprüchliche Handlungszusammenhänge versteht. Vielmehr betont sie in all ihren Arbeiten die Interpretationsleistung und die aktive Auseinandersetzung von Akteuren, verschiedene Handlungsbegründungen im Alltag zu vereinen. In *Morals and Markets* kommt dies etwa zum Ausdruck, wenn sie darauf verweist, dass die Absicherung von Hinterbliebenen durch Lebensversicherungen nicht nur ökonomisch bedeutsam, sondern als Ausdruck von Wertvorstellungen zugleich sozial integrativ für den Familienzusammenhang ist. Ganz ähnlich argumentiert Zelizer am Beispiel des Geldgebrauchs, dass die Zuweisung von Geld im

Hausgebrauch oder durch Spenden Gemeinschaftsbezüge bekräftigt (1994a). Zelizer sucht entgegen einer verbreiteten Sozial- und Kulturkritik der Geldverwendung zu zeigen, dass Geldzahlungen soziale Beziehungen nicht korrumpieren, sondern dass Akteure auch das „abstrakte" ökonomische Medium Geld einsetzen, um soziale Beziehungen zu festigen und dafür nutzen, soziale Werte auszudrücken und zu bestätigen (ausführlich 2005: Kap. 6). Ihren Ansatz beschreibt sie zusammenfassend als „*alternative relational account of economic activity*" und folgert (2012, S. 145): „I argue, people engage in the process of differentiating meaningful social relations. For each distinct category of social relations, people erect a boundary, mark the boundary by […] practices […] designate certain sorts of economic transactions as appropriate for the relation, bar other transactions as inappropriate, and adopt certain media for reckoning and facilitating economic transactions within the relation. I call that process relational work".

Zelizers Werk und ihr Gesamtansatz sind exemplarisch für kulturelle Einbettungsperspektiven: Gesellschaftliche Wertvorstellungen werden als konstitutiv und regulativ für Märkte und Marktentscheidungen identifiziert. Smelser und Swedberg (2005: 16f) folgern mit Blick auf ihr Werk: „Cultural economic sociology owes much to the work of its two most prominent representatives, Viviana Zelizer and Paul DiMaggio". In der Neueren Wirtschaftssoziologie wird Zelizers Ansatz dafür gewürdigt, dass er Ökonomie und Gesellschaft als untrennbar verwobene Handlungszusammenhänge identifiziert, Grenzen der Marktlogik bzw. der Kommodifizierung deutlich macht und zeigt, wie „cultural" bzw. „noneconomic factors" Konsum- und Firmenentscheidungen beeinflussen (Fligstein und Dauter 2007; Dobbin 2004; Smelser und Swedberg 2005; Swedberg 2009). Fragen nach der ökonomischen Bewertung des Nichtökonomischen (am Beispiel der Natur vgl. Fourcade 2011) oder der Vermittlung von religiösen und ökonomischen Werten (am Beispiel *islamic financ*e siehe Nessel 2012), die Zelizer angeregt hat, sind in der Wirtschaftssoziologie weiterhin aktuell. Dass Zelizers Ansatz hingegen kaum kritisiert wurde, liegt m.A. nach daran, dass sie wie kaum eine andere Autorin die *alltägliche Vermittlung ökonomischer und sozialer Praktiken* analysiert hat. Zelizer verfolgt einen Ansatz, der beabsichtigt, Mikro- und Makroebene zu vereinen. Dies kommt in *Morals and Markets* etwa zum Ausdruck, wenn sie die Sichtweisen von Hinterbliebenen mit gesellschaftlich verbreiteten Wertvorstellungen (Lebensversicherungen als rationale Instrumente der Hinterbliebenenabsicherung) und ökonomischen Veränderungen (ökonomisch bedingte Migration in Großstädte) in Beziehung setzt. Anders als z.B. Bourdieu sieht sie aber keinen Grund dafür anzunehmen, dass spezifische Handlungsfelder jeweils eine *dominante* strukturelle Begründungslogik bestimmen, die Akteure *je nach sozialer Lage* beeinflusst. Vielmehr betont Zelizer, dass *alle Akteure* verschiedene Handlungslogiken in der Praxis *aktiv* kombinieren und auslegen. Dies ist zugleich die zentrale Schwäche ihres Ansatzes, die im nächsten Abschnitt diskutiert wird.

3 Diskussion und Kritik

Zwar hat Zelizer in anderen Studien auch konkurrierende Moralvorstellungen analysiert (vgl. am Beispiel von Kinderversicherungen 1994b, Kap. 4) oder auf die Bedeutung vor allem der rechtlichen Sphäre für Marktentscheidungen und als Ausdruck von Moralvorstellungen hingewiesen (vgl. ebd.; am Beispiel von *intimate relations* 2005, Kap 2). Der Einbezug institutioneller Faktoren auf Märkte bleibt aber ebenso wie eine machttheoretische Perspektive bruchstückhaft. In *Morals and Markets* wird die Verbreitung von Lebensversicherungen weitgehend *als allgemeines* Phänomen beschrieben. Die praktischen Widersprüche *einzelner sozialer Gruppen* hiermit werden nicht genauer behandelt. Darüber hinaus erfährt der Leser wenig über die konkrete Position von Firmen, die Lebensversicherungen erfolgreich vermarkten konnten. Auch die Beziehung von Firmen zu politischen Entscheidungsträgern und ihre Bedeutung für die veränderte Legalität von Lebensversicherungen werden kaum beleuchtet. Gerade eine institutionelle und machttheoretische Perspektive wäre aufschlussreich, um zu hinterfragen, welche Firmen von der Ausweitung von Lebensversicherungen profitiert haben, und wie verschiedene Firmen ihre Strategien hierzu umsetzen konnten. Die weitgehende Vernachlässigung struktureller Effekte und sozialer Ungleichheit zeigt sich auch in anderen Arbeiten der Autorin (vgl. exemplarisch am Beispiel von Geldbeziehungen Kraemer und Nessel 2015). Zelizer betrachtet Kultur und Märkte nicht als „hostile worlds“ (ausführlich 2005: Kap 6). Dieser Hinweis ist für solche wirtschaftssoziologischen Analysen weiterführend, die Markthandeln lediglich von sozialen Logiken *beeinflusst* sehen, ohne die analytische Trennung von Ökonomie und „Gesellschaft“ insgesamt infrage zu stellen (kritisch Krippner 2001). Von sozialer Ungleichheit, institutionellen und Machteffekten auf Märkte und Marktentscheidungen *weitgehend* abzusehen, muss aber auch aus einer kulturalistischen Sichtweise keineswegs zwingend folgen; ebenso wenig wie eine Zurückweisung differenzierungs- oder feldanalytischer Überlegungen. Vielmehr ist es im Anschluss an Zelizer weiterführend, die Bedeutung *dominanter* gesamtgesellschaftlicher Wertvorstellungen und institutioneller Settings für ökonomische Entscheidungen in unterschiedlichen sozialen Klassen und in unterschiedlichen Marktfeldern zu untersuchen; ebenso wie die Möglichkeiten von verschieden positionierten Firmen, auf die „Vermarktung von Werten“ und die Akzeptanz von Produkten einzuwirken. Letztlich kann nur die Kombination kulturalistischer und struktureller Perspektiven Märkte und Marktentscheidungen umfassend beschreiben.

Literatur

Dobbin, F. 2004. Introduction. The Sociology of the Economy. In: ders. (Hrsg.), *The Sociology of the Economy*, S. 1–26. New York: Russell Sage Foundation.

Fligstein, N., Dauter, L. 2007. The sociology of markets. In: *Annual Review of Sociology 33*, S. 105–128.

Fourcade, M. 2011. Price and Prejudice. On Economics, and the Enchantment/ Disenchantment of Nature. In: Beckert, J., Aspers, P. (Hrsg.), *The Worth of Goods*. Oxford: Oxford University Press.

Kraemer, K., Nessel, S. 2015. Geld, Krise und soziale Ordnung – ein problemorientierter Aufriss. In: dies. (Hrsg.), *Geld und Krise*. *Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*, S. 9–39. Frankfurt/M.: Campus.

Krippner, G. 2001. The elusive market: Embeddedness and the paradigm of economic sociology. In: *Theory and Society 30*, S. 775–810.

Nessel, S. 2012. Ethisches Investment, Islamic Finance und politische Fonds. Eine Analyse multipler Entscheidungsrationalitäten auf Finanzmärkten. In: Kraemer, K., Nessel, S. (Hrsg.), *Entfesselte Finanzmärkte*. *Soziologische Analysen des modernen Kapitalismus*, S. 281–308. Frankfurt/M.: Campus.

Smelser, N., Swedberg, R. 2005. Introducing Economic Sociology. In: dies. (Hrsg.), Handbook of Economic Sociology, 2. Aufl., S. 3–25. Princeton: Princeton University Press.

Swedberg, R. 2009. *Principles of Economic Sociology*. Princeton**:** Princeton University Press.

Zelizer, V. 1994a. *The Social Meaning of Money*. Princeton: Princeton University Press.

Zelizer, V. 1994b. *Pricing the Priceless Child*. *The Changing Social Value of Children*. Princeton: Princeton University Press

Zelizer, V. 2005. *The purchase of Intimacy*. Princeton: Princeton University Press.

Zelizer, V. 2011. *Economic Lives: How Culture Shapes the Economy*. Princeton: Princeton University Press.

Zelizer, V. 2012. How I became a relational sociologist. In: *Politics & Society 40*, S. 145–174.

Harrison C. White: Where Do Markets Come From?

Florian Brugger

White, Harrison C. 1981. Where Do Markets Come From? In: *American Journal of Sociology 87*, S. 517–547.

Where Do Markets Come From? Wohl wenige Fragen werden in der neueren Wirtschaftssoziologie intensiver diskutiert als diese. In welchem institutionellen und kulturellen Umfeld Märkte entstehen, wie sich diese erhalten, untergehen oder sich doch scheinbar unendlich reproduzieren, all das sind zentrale Themen der Wirtschaftssoziologie. Mit dem 1981 publizierten Artikel *Where Do Markets Come From?* – wohl einer der meist zitierten Beiträge der neueren Wirtschaftssoziologie – ist Harrison C. White einer der ersten Autoren gewesen, der die Fragen, was Märkte sind, wie sie entstehen, wie sie sich reproduzieren, unterscheiden und untergehen, im Kontext der neueren Wirtschaftssoziologie aufgeworfen hat. Whites Antwort lautet: „The market emerges as a structure of roles with a differentiated niche for each firm" (S. 517). Unternehmen beobachten die Entscheidungen anderer Unternehmen des gleichen Marktes und leiten daraus ihre eigene Marktrolle ab. Durch die Signalisierung der eigenen Marktposition und die Orientierung an Signalen anderer Produzenten werden die Märkte reproduziert. Märkte sind demnach Netzwerke, in denen Signale versendet werden, anhand derer Marktteilnehmer Entscheidungen treffen.

Whites Analysemethode ist für die Soziologie durchaus untypisch. Im Gegensatz zu den allermeisten Soziologen legt er großen Wert auf eine mathematisch-formale Untermauerung seiner Argumentation. Die Affinität zur Mathematik wurde dem promovierten Physiker in die soziologische Wiege gelegt. Herbert A. Simon und Harold Guetzkow holten White als „Modellierer" an das *Carnegie Institute of Technology.*

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_23

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Ausgangspunkt von *Where Do Markets Come From?* ist die Kritik an der ökonomischen Markttheorie, deren profunder Kenner White ist. In der neoklassischen Mikroökonomie sind Märkte, annahmegemäß, unhistorische Gebilde, die durch perfekte Konkurrenz, homogene Güter und eine allgemeine Tendenz zu statischen Gleichgewichten gekennzeichnet sind. Folglich wird die Entstehung von Märkten, deren Struktur und Wandel, das Verhältnis der Unternehmen zueinander sowie das Unternehmen selbst in der neoklassischen Wirtschaftstheorie ausgespart. Zugleich vermag die ökonomische Unternehmenstheorie lediglich Einblicke in die Unternehmensstruktur, Geschichte und Strategie zu geben, ohne die Spezifika unterschiedlicher Märkte zu erklären oder in Betracht zu ziehen (White und Godart 2007). White geht es darum die ökonomische Markttheorie vom Kopf auf die Füße zu stellen und zu erklären, was Märkte sind, wozu sie dienen und wodurch sie sich unterscheiden.

Trotz der Kritik an den ökonomischen Theorien ist White stark von ökonomischen Arbeiten zur monopolistischen Konkurrenz wie jenen von Chamberlin (1933) und Dixit und Stiglitz (1977) und zur Signalisierung von Spence (1973, 1974) beeinflusst. Von Chamberlin sowie von Dixit und Stiglitz übernimmt er die Idee, dass Märkte durch zueinander in Konkurrenz stehende Nischenmonopolisten gekennzeichnet sind. White folgt Spence darin, dass Marktteilnehmer durch gegenseitige Signalisierung miteinander kommunizieren. Die Nähe zu einigen ökonomischen Theorien ist ein möglicher Grund, weshalb White trotz der üblichen kritischen Abgrenzung der Wirtschaftssoziologie gegenüber den ökonomischen Theorien viele Konzepte der Ökonomie – Profitmaximierung der Unternehmen, Marginalitätstheorie des Konsums etc. – übernimmt. Dennoch unterscheidet sich Whites Analyse ganz wesentlich vom neoklassischen Mainstreamansatz. In der Neoklassik reagieren Unternehmer auf Preissignale, bei White reagieren Unternehmer aufeinander.

White geht es um Folgendes: „embedding economists' neoclassical theory of the firm within a sociological view of markets". Märkte sind nach White „self-reproducing social structures among specific cliques of firms and other actors who evolve roles from observations of each other's behaviour" (S. 518). White unterscheidet hierbei zwischen „role markets" (Produktionsmärkten) und „exchange markets" (Handelsmärkten). Er analysiert jedoch ausschließlich Erstere. Im Zentrum der White'schen Marktanalyse stehen Netzwerke kapitalistischer Unternehmer. White spricht selbst nicht explizit von Netzwerken, sondern von sozialen Strukturen. Unternehmen leiten ihre eigene Handlungsstrategie aus den beobachteten Handlungen der Konkurrenten ab. Märkte sind gekennzeichnet durch kleine Unternehmercliquen, die sich ständig beobachten und ihr Handeln an den Aktionen aller anderen Unternehmen ausrichten. Unternehmernetzwerke sind also Beobachtungsstränge.

(Produktions-)Märkte zeichnen sich weder durch eine Vielzahl „gleicher" Produzenten aus, die allesamt ein homogenes Gut veräußern, wie von der Neoklassik unterstellt wird, noch durch eine allgemeine Marx'sche Tendenz der Monopolisierung. Vielmehr sind Märkte im Allgemeinen durch Produzentenoligopole mit einer einstelligen bzw. höchstens niedrigen zweistelligen Anzahl an Unternehmen gekennzeichnet. Die Unternehmen de-

cken ihrerseits allesamt Marktnischen ab. Die Produkte unterscheiden sich durch Qualität (*appreciation of their products by the buyers)* und Preis. Die Unternehmen verfügen einerseits über eine Monopolstellung in ihrer Marktnische, andererseits sind sie eingebettet in einen Markt mit anderen Unternehmen, die wiederum andere Nischen besetzen. Bei der Entwicklung ihrer Marktstrategie orientieren sich die Unternehmen sowohl an den Konsumenten, die allerdings nicht näher beschrieben werden, als auch an den Lieferanten, jedoch in erster Linie an den anderen Produzenten: „the key fact is that producers watch each other within a market" (S. 518). Unternehmer finden „on the basis of observed positions of all other producers" (S. 520) die für sie günstigste profitmaximierende Strategie. Märkte sind nach White also soziale Strukturen, in denen profitmaximierende Produzenten mit ihren Produkten Qualitätsnischen besetzen und ihre Handlungsstrategien an konkurrierenden Unternehmen orientieren. „The market is a public feedback mechanism for trading off divergences among firms and between them and buyers" (S. 526). Das heißt, die Produzenten beobachten die Preis- und Angebotsentscheidungen der anderen Unternehmer und definieren anhand der Beobachtungen ihre eigene Marktrolle, wodurch sie die Beobachtungen reproduzieren: „they [firms] act on the basis of these observations [quantity and price supplied by other producers], thereby reproducing the observation" (S. 520f.). Die ständige gegenseitige Beobachtung führt also dazu, dass Unternehmen ihre Entscheidungen an ihrer Konkurrenz orientieren und somit ihr eigenes Handeln, „their own set of actions" (S. 518), und den Markt als solches ständig reproduzieren. „White understands markets as distinctive and concrete types of social structure, comprising a self-reproducing system of niches for competing firms in a price/quality space" (Breiger 2006, S. 663).

Das Handeln der Unternehmen auf Märkten ist nicht primär am Ausgleich von Angebot und Nachfrage orientiert, sondern durch trade-offs bestimmt, denen sich die Produzenten gegenüber sehen. Märkte sind gekennzeichnet durch „market schedules". Alle Unternehmen können die angebotene Menge und den erzielten Ertrag aller anderen Unternehmen beobachten; die Summe der Beobachtungspaare (aus Menge und Ertrag) ist der „market schedule", durch den das Handeln der Unternehmen bestimmt wird. Da sich Unternehmen anhand der angebotenen Quantität und Qualität der Produkte voneinander unterscheiden, stehen bei White die trade-offs der Quantität und Qualität im Zentrum. Unternehmen verfügen über unterschiedliche Produktionskosten, und ihre Produkte werden von den Käufern als unterschiedlich qualitätsvoll wahrgenommen. Gleichzeitig ist der „market schedule" für alle Firmen eines Marktes gleich. Die Unternehmen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Kostenstruktur und Produktqualität. Da sie jedoch alle ihre Handlungen auf den gleichen „market schedule" beziehen, besetzen die Unternehmen unterschiedliche Marktnischen. Die „optimale" Outputmenge eines Unternehmens wird durch das Verhältnis zwischen den zusätzlichen Kosten bestimmt, die eine weitere Outputeinheit verursacht, und dem zusätzlichen Nutzen, den das Produkt den Konsumenten bringt.[1] Der gleichen

1 Auch in diesem Punkt weist Whites Modell eine große Nähe zur neoklassischen Mikroökonomie auf, wenngleich White in einem wesentlichen Punkt dieser nicht folgt, da bei ihm die Kosten-Nutzen-Relationen der Unternehmen unterschiedlich sind.

Logik folgt die „Qualitätswahl“ der Unternehmen. Die Produzenten wählen die „optimale“ Qualität vor dem Hintergrund des trade-offs zwischen Kosten für höhere Qualität und dem erhöhten „Nutzen der Qualität“ für die Konsumenten. Diese beiden exogen gegebenen trade-offs (zwischen Outputkosten und Outputnutzen sowie zwischen Qualitätskosten und Qualitätsnutzen) definieren die „Form“ des Marktes bzw. ob ein solcher überhaupt zu Stande kommt und von Dauer sein wird. White zeigt anhand seines Modells, dass unterschiedliche trade-off-Kombinationen stabile Märkte hervorbringen, andere trade-off-Kombinationen jedoch zum Zusammenbruch bzw. zur Instabilität eines Marktes führen.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Märkte und Netzwerke sind Themen, die auch in der älteren Wirtschaftssoziologie eine sehr untergeordnete Bedeutung spielen. White ist der erste „neue“ Wirtschaftssoziologe, der methodisch als auch theoretisch mit der spärlichen Thematisierung von Märkten innerhalb der Soziologie bricht. Bemerkenswert ist hierbei, dass in seinem Marktmodell klassische Themen der Soziologie wie Normen, Konflikte, Machtungleichheiten oder Kultur keine besondere Rolle spielen. Auch dem institutionellen Rahmen misst White keine besondere Bedeutung bei der Analyse von Marktstrukturen bei. Vor diesem Hintergrund ist es nicht weiter verwunderlich, dass White die ältere Wirtschaftssoziologie fast vollständig ignoriert. Sein Literaturverzeichnis spricht Bände: Vor allem ökonomische Beiträge werden berücksichtigt, während kein einziger „klassischer“ Wirtschaftssoziologe zitiert wird. White bezieht sich in erster Linie auf ökonomische Literatur zur monopolistischen Konkurrenz, zur Signalisierung sowie auf die nordamerikanische ökonomische Unternehmensforschung. Sein ausgeprägter Hang zur formal-mathematischen Beweisführung dürfte ein weiterer Grund dafür sein, dass seine Arbeit anschlussfähiger an die damaligen Diskussionen in der Ökonomie als an die Tradition der Wirtschaftssoziologie gewesen ist. Whites Leistung besteht sicherlich nicht darin, die Konzepte der älteren Wirtschaftssoziologie für eine “moderne“ wirtschaftssoziologische Analyse von Märkten gesichtet und fruchtbar gemacht zu haben. Vielmehr ist mit der Netzwerkanalyse und der Erforschung von Märkten ein Instrumentarium sowie ein Thema in der Wirtschaftssoziologie erschlossen worden, das die neuere, vor allem US-amerikanische Wirtschaftssoziologie wie kaum etwas anderes geprägt hat.

3 Diskussion und Kritik

Was macht Whites Aufsatz zu einem Schlüsseltext der neueren Wirtschaftssoziologie? White war der erste Soziologe, der anhand einer netzwerktheoretischen Marktanalyse eine „neue“ Markttheorie formulierte. Zuvor sind in der Soziologie Märkte als eigenständiges Untersuchungsfeld kaum beachtet worden. „Sociologists, however, did not pay much attention to markets until Harrison White“ (Aspers 2006, S. 428).

Zelizer (1988) und Zukin und DiMaggio (1990) kritisieren, dass White kulturelle Einflüsse ausblendet. Zelizer (1988, S. 628) bemerkt etwa: „Sociologists of the eighties […] are much more interested in social structure, flows of information and influence, networks of social relations, and the exercise of power than in cultural values." Der Netzwerktheorie wirft Zelizer „social structural absolutism" vor. Diese „kulturalistische" Kritik ist Ausgangspunkt für die Entwicklung eines „neuen amerikanischen Strukturalismus" gewesen, der darauf abzielte, kulturelle Phänomene stärker einzubeziehen. Wegweisend für die Entwicklung eines „neuen amerikanischen Strukturalismus" ist Whites spätere Monografie *Identity and Control* (1992) gewesen (vgl. Mützel 2010a). Während sich das Hauptaugenmerk im „klassischen amerikanischen Strukturalismus" noch auf die Entdeckung, mathematische Beschreibung und Analyse von stabilen sozialen Strukturen und Netzwerken richtete, wendete sich der "neue amerikanische Strukturalismus" der Kultur als konstitutives Element bei der Herausbildung und Erhaltung von sozialen Netzwerken zu (Fuhse und Mützel 2010, S. 7).

Dass White Marktstrukturen erforscht, ohne die institutionelle Einbettung der Märkte in Betracht zu ziehen, ist eine bedeutende Schwäche seines Ansatzes. In vielen wirtschaftssoziologischen Arbeiten ist später aufgezeigt worden, dass institutionelle Veränderungen die Marktstruktur beeinflussen können (siehe Fligstein und Dauter 2007). Fligstein (1996) argumentiert, dass Netzwerkanalysen einer institutionellen und kulturellen Unterfütterung bedürfen, um erklären zu können, wo letztlich die sozialen Strukturen ihren Ursprung haben. Ganz ähnlich wie Brinton und Nee (1998) vertritt er die Auffassung, dass eine Kombination aus Netzwerk-, Kultur- und Institutionenanalyse besonders fruchtbar ist.

Whites Verständnis von Märkten als sich selbst reproduzierende Gleichgewichte sowie der starke Produzentenfokus und die damit einhergehende Vernachlässigung der Konsumentenseite ist ebenfalls eine Schwäche des Ansatzes. Zudem ignoriert White den Einfluss von firmeninternen Aushandlungsprozessen und Machtstrukturen auf die Marktstrategien der Unternehmen. Auch ist darauf hingewiesen worden, dass das „Innenleben" einer Firma von großer Bedeutung ist, um die Wahl der Marktstrategie erklären zu können (vgl. Fligstein und Dauter 2007). In Whites strukturalistischem Ansatz wird ein Aspekt menschlichen Handels, nämlich die Verbindung zwischen den Akteuren, isoliert betrachtet (Krippner 2001), andere Faktoren wie Kultur, Institutionen, Ethnizität, Geschlecht, Macht etc. bleiben hingegen ausgespart. Machtpositionen von Produzenten und Konsumenten sowie die institutionelle Einbettung des Marktes spielen bei Whites Marktanalyse keine Bedeutung.

Der vielschichtigen und durchweg nachvollziehbaren Kritik zum Trotz ist Whites Ansatz von vielen Autoren aufgegriffen und weiterverfolgt worden. Die wirtschaftssoziologischen Netzwerkanalysen von Granovetter (1985, 1974), Baker (1984, 1990), Burt (1983, 1992), Uzzi (1997) und Podolny (2001) basieren mehr oder weniger direkt auf den Arbeiten von White; eine detaillierte Diskussion der Netzwerkansätze in der Wirtschaftssoziologie nimmt Mützel (2010b) vor. Die große „Gefolgschaft" von White ist nicht weiter überraschend, haben doch viele bekannte Netzwerktheoretiker bei ihm studiert oder gar promoviert. In den nachfolgenden Jahrzehnten publizierte auch White noch eine Vielzahl

bedeutender Netzwerkanalysen, die in der Tradition von *Where Do Markets Come From?* stehen. Insbesondere Whites Monografien *Identity and Control* (1992) und *Markets from Networks* (2002) werden häufig rezipiert.

So berechtigt die Kritik im Einzelfall auch immer ist, so besteht doch kein Zweifel darin, dass White mit *Where Do Markets Come From?* einen bedeutenden Beitrag zur neueren Wirtschaftssoziologie vorgelegt hat. Bei White wird die Existenz von Märkten nicht auf die dem Menschen angeblich ureigene Neigung zum Tausch zurückgeführt, sondern auf Beobachtungsnetzwerke zwischen Unternehmen. Auch orientieren Unternehmen ihre Entscheidungen nicht an Angebot und Nachfrage, sondern an anderen Unternehmen. Damit weist White zentrale Annahme der ökonomischen Markttheorie zurück. Whites Versuch über den Markt, dessen Entstehung, Funktion, Art und Zerstörung zu erklären, macht ihn zu einem Gründungsvater der Netzwerktheorie, der „Neuen Marktsoziologie" als auch der „neuen Wirtschaftssoziologie". So gehört White bis heute zu den einflussreichsten neueren Wirtschaftssoziologen, beruht doch die wirtschaftssoziologische Netzwerkforschung mehr oder weniger direkt auf Whites Arbeiten. White gelang es, der ökonomischen Markttheorie eine konsistente soziologische Theorie gegenüberzustellen. Die Vorstellung, Märkte seien Strukturen, die sich durch Kommunikation und Signalisierung der Marktteilnehmer ständig reproduzieren (vgl. Swedberg 1994, S. 268), bricht mit der neoklassischen Vorstellung von atomisierten Produzenten. Mit diesem Aufsatz ist es White gelungen, Märkte als originäres wirtschaftssoziologisches Untersuchungsfeld zu etablieren; darin liegt vermutlich sein größtes Verdienst.

Literatur

Aspers, P. 2006. Sociology of Markets. In: Beckert, J., Zafirovski, M. (Hrsg.), *International encyclopedia of economic sociology*, S. 427–432. London: Routledge.

Baker, W. 1984. The Social Structure of a National Securities Market. In: *American Journal of Sociology 89*, S. 775–811.

Baker, W. 1990. Market Networks and Corporate Behavior. In: *American Journal of Sociology 96*, S. 589–625.

Breiger, R. L. 2006. The Architecture of Economic Relations. In: Beckert, J., Zafirovski, M. (Hrsg.), *International encyclopedia of economic sociology*, S. 662–663. London: Routledge.

Brinton, M. C., Nee, V. 1998. Embeddedness and beyond: institutions, exchange, and social structure. In: dies. (Hrsg.), *The New Institutionalism in Sociology*, S. 19–45. New York: Russell Sage Foundation.

Burt, R. S. 1983. *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*. New York: Academic Press.

Burt, R. S. 1992. The social structure of competition. In: ders. (Hrsg.), *Structural holes. The social structure of competition*, S. 57–90. Boston: Harvard University Press.

Chamberlin, E. H. 1933. *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-orientation of the Theory of Value*. Cambridge: Harvard University Press.

Dixit, A. K., Stiglitz, J. E. 1977. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. In: *American Economic Review 67*, S. 297–308.

Fligstein, N. 1996. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. In: *American Sociological Review 61*, S. 656–673.

Fligstein, N., Dauter, L. 2007. The Sociology of Markets. In: *Annual Review of Sociology 33*, S. 105–128.

Fuhse, J., Mützel, S. 2010. *Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung*. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

Granovetter, M. S. 1974. *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. Cambridge: Harvard University Press.

Granovetter, M. S. 1985. Economic Action and Social Structures. The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology 91*, S. 481–510.

Krippner, G. R. 2001. The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology. In: *Theory and Society 30*, S. 775–810.

Mützel, S. 2010a. Neuer amerikanischer Strukturalismus. In: Stegbauer, C., Häußling, R. (Hrsg.), *Handbuch Netzwerkforschung*, S. 301–312. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

Mützel, S. 2010b. Netzwerkansätze in der Wirtschaftssoziologie. In: Stegbauer, C., Häußling, R. (Hrsg.), *Handbuch Netzwerkforschung*, S. 601–634. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

Podolny, J. M. 2001. Networks as the Pipes and Prisms of the Market. In: *American Journal of Sociology 107*, S. 33–60.

Spence, M. A. 1973. Job Market Signaling. In: *The Quarterly Journal of Economics 87*, S. 355–374.

Spence, M. A. 1974. *Market Signaling: Information Transfer in Hiring and Related Screening Processes: Informational Structure of Hiring and Related Processes*. Cambridge: Harvard University Press.

Swedberg, R. 1994. Markets as Social Structures. In: Smelser, N., Swedberg, R. (Hrsg.), *Handbook of Economic Sociology*, S. 255–282. Princeton: Princeton University Press.

Uzzi, B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. In: *Administrative Science Quarterly 42*, S. 35–67.

White, H. C. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press.

White, H. C. 2002. *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press.

White, H. C., Godart, F. C. 2007. Märkte als soziale Formationen. In: Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (Hrsg), *Märkte als soziale Strukturen*, S. 197–215. Frankfurt/M.: Campus.

Zelizer, V. A. 1988. Beyond the polemics on the Market: establishing a theoretical and empirical agenda. In: *Sociological Forum 3*, S. 614–634.

Zukin, S., DiMaggio, P. 1990. Introduction. In: Zukin, S., DiMaggio, P. (Hrsg.), *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*, S. 1–36. Cambridge: Cambridge University Press.

Mark Granovetter: Economic Action and Social Structure

Andrea Maurer[1]

Granovetter, Mark. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *The American Journal of Sociology 91*, S. 481–510.

Granovetter, Mark. 2000. Ökonomisches Handeln und soziale Struktur: das Problem der Einbettung. In: Müller, H.-P., Sigmund, S. (Hrsg.), *Zeitgenössische amerikanische Soziologie*, S. 175–207. Opladen: Leske u. Budrich.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Mark Granovetter (1985) leitet seinen heute weltweit gelesenen Aufsatz „Economic Action and Social Structure" mit der Feststellung ein, dass Soziologen, Anthropologen, Politikwissenschaftler und Historiker vielfach in unzutreffender Weise davon ausgingen, dass das wirtschaftliche Handeln in modernen Gesellschaften völlig losgelöst von sozialen Strukturen erfolge und dass auch oftmals die Vorstellung bestünde, dass soziale Phänomene vom wirtschaftlichen Handeln dominiert werden würden (S. 482). Granovetter kritisiert damit Theorien, die postulieren, dass je moderner eine Gesellschaft sei, desto mehr sind wirtschaftliche Handlungen aus sozialen Strukturen herausgelöst und desto effizienter sei das Wirtschaften dann (z.B. auch Granovetter 1995, S. 128f.). Demgegenüber sieht Granovetter in der ökonomischen Theorie die Position weit verbreitet, dass wirtschaftliches Handeln schon immer, d.h. sowohl in traditionalen als auch in modernen Gesellschaften am besten als ein rationales auf den privaten Eigennutz hin orientiertes Handeln autonomer Akteure zu beschreiben sei. Gegen diese beiden Positionen stellt Granovetter das Konzept der „sozialen Einbettung", das davon ausgeht, dass wirtschaftliches Handeln mehr oder weniger immer in soziale Beziehungsstrukturen „eingebettet" ist und dass über deren Analyse auch wertvolle Einsichten über Markttransaktionen in modernen Gesellschaften gewonnen werden können. Konkret greift Granovetter an dieser Stelle die von OIiver Williamson (1985) und der Neuen Institutionenökonomik behandelte Frage auf, ob und wann Transaktionen in einer marktwirtschaftlich-kapitalistischen Gesellschaft effi-

1 Für wertvolle Hinweise danke ich den Herausgebern.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_24

zienter über den dezentralen Marktmechanismus, zentrale Entscheidungsinstanzen wie in Unternehmen oder eben durch die „soziale Einbettung“ in persönliche Beziehungsnetzwerke abgewickelt werden können (S. 483).

Um seine These auszuarbeiten, rekonstruiert Mark Granovetter dann die beiden in der Soziologie und der Ökonomie dominanten Handlungsmodelle des „Homo sociologicus“ auf der einen Seite und des „Homo oeconomicus“ auf der anderen. Aus der Darstellung des „übersozialisierten“ Modells des Rollenspielers in der Soziologie und des „untersozialisierten“ Modells des autonomen Nutzenmaximierers in der Ökonomik zieht Mark Granovetter den bis heute bedeutsamen Schluss, dass die Verwendung dieser beiden idealtypischen Handlungsmodelle entscheidend dazu beigetragen habe, dass soziale Beziehungen in ihrer Relevanz für das wirtschaftliche Handeln unerkannt geblieben sind. Dies deshalb, weil in der Soziologie das Handeln dann ausschließlich von normativen Rollenerwartungen und in der Ökonomie von Marktpreisen bestimmt sei. Das habe dazu geführt, dass sowohl die positiven als auch die negativen Effekte sozialer Beziehungen auf den wirtschaftlichen Output lange Zeit unbehandelt geblieben seien. Nur deshalb konnte sich dann die Debatte auf die beiden Alternativen Markt und Hierarchie konzentrieren (S. 491). Dagegen plädiert Mark Granovetter dafür, soziale Beziehungen als eine weitere Koordinationsform in der Wirtschaft zu erschließen. Dies hätte ihm zufolge auch den großen Vorteil, in Rechnung stellen zu können, dass es in der Wirtschaft neben regelorientiertem oder vertrauensbasiertem Handeln immer auch List, Tücke und Betrug geben könne, dass aber durch soziale Beziehungen weder das eine noch das andere so dominiere, dass nur harte Lösungen wie etwa die Herrschaft oder die Konkurrenz helfen. Vielmehr können soziale Beziehungen oftmals dazu beitragen, dass Tauschbeziehungen gut abgesichert sind.

Das bedeutet für Granovetter, dass weder das Hobbes‘sche Ordnungsproblem – d.h. die Frage wie aneinander orientiertes Handeln im Naturzustand ohne funktionierende soziale Regeln und Sicherungsinstanzen möglich ist – noch die vielfältigen Koordinierungsaufgaben in modernen Wirtschaften allgemeine „beste“ Lösungen kennen. Vielmehr sieht er die Stärke des „Einbettungskonzeptes“ darin, für konkrete soziale Strukturen zeigen zu können, ob und wie sich auch unsichere Transaktionen allein deshalb durchführen und gegen verschiedene Probleme der Unsicherheit absichern lassen, weil sie in soziale Beziehungen eingebunden sind. Für ihn sind wirtschaftliche Kontexte immer mit sozialen Beziehungen durchzogen, die auf je unterschiedliche Weise: sowohl durch Prägung der Motive als auch durch situational Opportunitäten, Unsicherheiten und auch Konflikte abmildern. Gegen Williamson stellt er denn auch die These auf, dass in Unternehmenshierarchien viel mehr Unordnung herrschen kann als auf Märkten und dass auf Märkten oftmals ein hoher Grad an sozialer Erwartung aufgrund der Beziehungen zwischen Firmen, Kapitalgebern, Beratern usw. herrscht.

Das Konzept der sozialen Einbettung stellt dagegen in Rechnung, dass auch das wirtschaftliche Handeln sowohl als eigeninteressiertes Nutzenmaximieren als auch als an sozialen Erwartungen orientiertes Handeln beschrieben werden kann. Daraus folgt, dass die Beziehungsnetzwerke aufgrund ihrer strukturalen Eigenschaften daraufhin analysiert werden können, ob sie egoistisches oder regelgeleitetes Handeln erwarten lassen und ob

sie im Falle einer reinen Nutzenorientierung auch soziale Erwartungen aufgrund der Beziehungsstrukturen sichern. In beiden Fällen würden Beziehungsnetzwerke dann – auf freilich unterschiedliche Weise – das Problem wechselseitiger Erwartungsbildung lösen oder doch entscheidend entschärfen. Offen bleibt bei Granovetter aber, warum Handlungsorientierungen dominant werden und vor allem wie ihr Wechselverhältnis konzeptualisiert werden kann. Weil Granovetter sozialen Beziehungsstrukturen einerseits die Fähigkeit zuweist, Handlungsorientierungen zu konturieren, kann er aus Eigenschaften von Netzwerken folgern, dass Egoismus eingefangen und die Orientierung auf Gruppen und Allgemeinwohl gestärkt wird. Er kann aber auch thematisieren, dass die Muster sozialer Beziehungen die Kosten- und Erträge von Handlungen beeinflussen, was letztlich bedeutet, dass sich in manchen Gruppen Egoismus nicht auszahlt, in anderen dagegen schon. Das führt dazu, dass er die in vielen soziologischen und ökonomischen Arbeiten aufscheinende Ausweglosigkeit zwischen Markt und Hierarchie auflösen kann, indem er die marktstützenden und die unternehmensförderlichen Effekte sozialer Beziehungsnetzwerke thematisiert. Weder muss dann immer der Markt mit seiner Preis- und Konkurrenzlogik die alleinige und beste Lösung sein, noch zentrale Entscheidungsformen, vielmehr ist dann auch deren soziale Einbettung für die Qualität der Problemlösung wichtig. Programmatisch folgert Granovetter mit Blick auf die Netzwerkforschungen von Burt und White (S. 504), dass so wirtschaftliches Handeln und der wirtschaftliche Output zum Thema soziologischer Analysen gemacht werden können und sollten. „In this article, I have argued that most behavior is closely embedded in networks of interpersonal relations and that such an argument avoids the extremes of under- and oversocialized views of human action“ (S. 504).

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Der Aufsatz über die soziale Einbettung wirtschaftlichen Handelns steht nicht, wie oftmals fälschlicherweise gedacht, in der Tradition von Karl Polanyis These der „Entbettung“ (Polanyi 1995) [2], sondern ist über Granovetters Kontakte zu Harrison White an der Universität Harvard (Granovetter 1990) zu verstehen. Mark Granovetter hat bereits früh in seiner Dissertation (s. den Beitrag von Mark Lutter) die Effekte sozialer Netzwerke auf Arbeitsmärkten erfasst und damit gegen die ökonomische Arbeitsmarkttheorie argumentiert (Granovetter 1973). Sein Aufsatz über „soziale Einbettung“, der auch als Auseinandersetzung mit der Neuen Institutionenökonomik angelegt ist, wird durch zwei weitere Arbeiten ergänzt, in denen Mark Granovetter die „neue Wirtschaftssoziologie“ als eigenständiges Forschungsprogramm ausarbeitet. In dem Aufsatz über die alte und die neue Wirtschaftssoziologie stellt er noch entschiedener die Unterschiede gegenüber der klassischen struktur-funktionalistischen Soziologie (die in den USA durch Talcott Parsons

2 Für Granovetter zählt auch die Arbeit von Polanyi zu den Ansätzen, die von einer zunehmenden sozialen Entbettung der modernen Wirtschaft ausgehen und daher soziale Beziehungen ausklammern (S. 482).

präsentiert wird) und der neo-klassische Standardökonomik heraus (Granovetter 1990). In diesem Kontext wird auch der Anspruch auf kausale Erklärungen mittlerer Reichweite deutlich. Wirtschaftssoziologische Erklärungen sind demnach auf ein soziologisches Handlungsmodell aufzubauen, das die soziale Konstitution vor allem von Interessen, aber auch die Mischung von Interessen und Ideen berücksichtigt, die aber vor allem dazu dienen, die Wirkungen sozialer Beziehungsmuster auf das Handeln der Akteure zu erschließen. Dies umfasst zwei Wirkebenen: die der Prägung von Handlungsorientierungen und -zielen und die der Rahmung von Handlungen in Form von Opportunitäten und Restriktionen.

Das Werk Mark Granovetters und das Konzept der „sozialen Einbettung" ist daher einerseits nur mit Bezug auf die in den 1980er Jahren geführte Debatte um handlungsbasierte Erklärungen richtig einzuordnen. In der sogenannten Mikro-Makro-Debatte werden bis heute einerseits die Defizite reiner Makroerklärungen, d.h. von Theorien die mit sozialen oder Strukturgesetzen arbeiten, und andererseits die von Theorieprogrammen behandelt, welche beanspruchen durch Annahmen über Individuen (Mikroebene) Erklärungen sozialer Sachverhalte vorzulegen. Als wegweisende Lösungen werden seitdem Verbindungen von Handeln und Strukturmerkmalen diskutiert, die versprechen, die Wirkungen sozialer Fakten und individueller Motive zu erfassen (vgl. Coleman 1990). In der Soziologie hat das dazu geführt, möglichst realistische Modelle auf der Handlungsebene mit soziologisch relevanten sozialen Strukturbeschreibungen zu verbinden. Das Einbettungskonzept macht dazu einen konkreten Vorschlag: die soziale Prägung der Akteure durch Netzwerke zu erfassen und mit Beschreibungen typischer struktureller Merkmale sozialer Beziehungsmuster (Dichte, Cluster, Brücken usw. von Netzwerken) zu verbinden und in wirtschaftliche Effekte zu übersetzen.

Die große Aufmerksamkeit und der theoretische Ertrag des Programms der „neuen Wirtschaftssoziologie" sind andererseits nur durch die empirischen Netzwerkstudien und die zugrunde liegenden theoretischen Überlegungen von Ronald Burt und Harrison White zu erklären. Die Arbeiten von Ronald Burt haben gezeigt, dass „broker", die verschiedene Gruppen in der Wirtschaft verbinden, ein hohes Innovations- und Kreativitätspotential haben. Demgegenüber hat Harrison White darauf aufmerksam gemacht, dass auch auf Märkten „Identitäten" definiert werden und dass daher Märkte auch danach zu unterscheiden sind, welche Rollen die Unternehmen und Konsumenten einnehmen. Beide haben überdies jeweils eigene Handlungsmodelle vorgelegt, welche soziale Einflüsse auf das Handeln erfassen. Neuere empirische Studien greifen diese Thesen auf und analysieren Märkte als soziale Strukturen, in denen etwa Unternehmen miteinander konkurrieren und kooperieren (Uzzi 1997), Unternehmen durch Werbung und Produktgestaltung Identitäten gewinnen oder auch Status erwerben und einsetzen (Aspers 2010). In vielen neueren Arbeiten wird auch vermehrt nach sozialen Deutungs- und Verhandlungsprozessen gefragt, welche erst eine Verständigung darüber herstellen, wer auf Märkten handeln und was überhaupt Güter sind und welchen Wert sie haben (Karpik 2011). Das geht aber dann auch weit über das hinaus, was Mark Granovetter mit seinem Aufsatz im Blick hatte.

3 Was macht „Economic Action and Social Structure“ zu einem Schlüsseltext?

Der Aufsatz über die soziale Einbettung wirtschaftlichen Handelns ist die programmatische Grundlage der neuen Wirtschaftssoziologie geworden. Er hat wesentlich dazu beigetragen, dass in den letzten 30 Jahren einerseits eine große Zahl empirischer Studien und Netzwerkanalysen über die Wirkungen sozialer Beziehungen in der Wirtschaft durchgeführt und zunehmend präzisiere Thesen über die grundlegenden Wirkmechanismen sozialer Beziehungsnetzwerke vorgestellt wurden. Er hat zum anderen aber auch wesentlich mit dazu beigetragen, dass heute mehr über die Form und die zentralen Bestandteile soziologischer Erklärungen nachgedacht wird. Sein Vorschlag, soziale Akteure dadurch zu kennzeichnen, dass sie ihre Handlungsorientierungen und ihre Ziele in sozialen Kontexten (Beziehungsnetzwerken) ausbilden und reproduzieren, könnte ein wichtiger Bezugspunkt zur Ausarbeitung von realistischeren Erklärungen ökonomischer Sachverhalte werden. Darüber hinaus hat Mark Granovetter seine konzeptionellen Überlegungen auch in empirischen Studien umgesetzt, vor allem zur Elektrizitätsindustrie in den USA (Granovetter und Mcguire 1998) bzw. zu den Netzwerkmustern im Silicon Valley (Castilla et al. 2000). Das Netzwerkkonzept hat darüber hinaus auch ergeben, dass ökonomisches Handeln und wirtschaftlicher Erfolg auch auf der Mesoebene von Branchen und Wirtschaftsregionen durch soziale Beziehungsmuster geprägt sind und dass Branchen und Regionen selbst auch als Ergebnis eines sozial eingebetteten wirtschaftlichen Handelns erklärt werden können. Dafür sind Vergleiche der Netzwerkstrukturen erfolgreicher und weniger erfolgreicher Regionen und Branchen wie etwa der im Silicon Valley, in Baden-Württemberg oder im Dritten Italien wegweisend geworden.

Die sich heute zunehmend ausdifferenzierende Wirtschaftssoziologie hatte mit der von Granovetter und anderen aufgeworfenen und theoretisch ausgearbeiteten Frage nach Wirkmechanismen wie Informationsbeschaffung, Vertrauensbildung usw., welche durch die Einbettung entstehen eine integrierende Forschungsperspektive. Vor allem der empirische Nachweis von Unsicherheitsreduktion beim Markttausch hat dem Programm auch Praxisrelevanz verschafft. Die Stärke des Konzepts der „sozialen Einbettung“ ist vor allem darin zu sehen, dass es eine nach verschiedenen Seiten hin ausbaubare Leitheuristik bietet, die vorsieht, vor allem die positiven, weil unsicherheitsreduzierenden Wirkungen sozialer Beziehungsmuster in der Markt-Wirtschaft zu erfassen und auch kausal zu erklären. Durch das Einbettungskonzept konnte gezeigt werden, dass die Einbindung in Gruppen (Familie, Verwandtschaft, ethnische und religiöse Gemeinschaften) Unternehmertum stärkt oder schwächt, dass schwache Beziehungen die Informationsverbreitung und Brücken Kreativität und Innovation befördern. Auch helfen typische regionale und branchenspezifische Vernetzungsmuster (Technologieparks, public-private partnerships usw.) wirtschaftlichen Erfolg erklären und belegen neuere Forschungen, dass lokales Sozialkapital, das aus den Spezifika einer räumlichen Sozialstruktur folgt, Erfahrungen und Wissen transferieren hilft und auch alternative wirtschaftliche Koordinationsformen hervorbringt, wie z.B. Allmendeformen in Kalifornien oder die self governance von Händ-

lern in Florenz. Zwar hatte Mark Granovetter in seinem frühen Aufsatz keine Kapitalismus- und Marktkritik im Sinne, aber das Konzept der sozialen Einbettung ermöglicht es doch, die Bedeutung sozialer Faktoren für das Funktionieren und das Nichtfunktionieren moderner kapitalistischer Marktwirtschaften präzise zu erschließen und empirisch nachzuweisen. Damit konnte auch der frühe und grundlegende Anspruch eingelöst werden, ein Programm auf- und auszubauen, das sowohl die Defizite klassischer soziologischer Ansätze (vor allem reiner Makroerklärungen, des Strukturfunktionalismus) als auch die Implikationen der hoch abstrakten Annahmen in der neo-klassischen Standardökonomik bzw. der Neuen Institutionenökonomik bearbeiten lässt. Die neue Wirtschaftssoziologie hat entschieden zur Verbreitung und Akzeptanz handlungsbasierter, kausaler Erklärungsmodelle beigetragen. Dies ist auch deshalb gelungen, weil über die verwendeten und ausgearbeiteten Theorien die Wirkungen sozialer Beziehungen auf das Handeln der Akteure klar bestimmt und in vorteilhafte Effekte auf die Ausbildung von Wirtschaftsinstitutionen bzw. den wirtschaftlichen Erfolg übersetzt werden können (Krippner et al. 2004, S. 117f.). Das zentrale Charakteristikum dabei ist, dass die Modelle für konkrete Situationen bzw. klar benennbare Anwendungsbedingungen ausgearbeitet und empirisch geprüft werden (Maurer 2012). In diesem Sinne bietet die neue Wirtschaftssoziologie von Mark Granovetter Theorien mittlerer Reichweite und keine allgemeine Theorie.

4 Diskussion und Kritik

Die von Granovetter vorgetragene Idee, *soziale Beziehungsnetzwerke* in ihren Wirkungen auf die moderne kapitalistische Marktwirtschaft über das Handeln der Akteure zu erschließen und damit die Relevanz sozialer Faktoren für den wirtschaftliche Output nachzuweisen, wurde innerhalb der Soziologie sehr positiv aufgenommen. Dazu hat sicherlich auch beigetragen, dass Granovetter sich gegen den Strukturfunktionalismus und die ökonomische Theorie mit dem Vorschlag positioniert hat, Modelle sozialer Akteure und „Modelle sozialer Einbettung“ so zu verbinden, dass sich zentrale Aspekte der Wirtschaft „realistischer“ erklären lassen. Aus theoretisch nahestehenden Theorieprogrammen wie der neuen Institutionentheorie, dem Mechanismusansatz, der erklärenden Soziologie usw. werden daher konstruktiv-kritische Korrekturen angemerkt. Dazu zählt erstens, dass Märkte als Handlungskontext überbetont werden. Zweitens wird kritisiert, dass negative Effekte sozialer Beziehungen (Mafia, Korruption, wirtschaftsfremde Ansprüche) und die Bedeutung generalisierter Erwartungsmuster (formale und informelle Institutionen) unterbelichtet bleiben. Und nicht zuletzt wird drittens auch darauf hingewiesen, dass keine präzisen Thesen darüber aufgestellt werden, wann und warum rein kognitive und wann und warum normative Erwartungen die Reduktion von Unsicherheit bewirken und wann es daher sinnvoll und ertragreich ist, erweiternde Thesen über die soziale Konstitution der Handlungsorientierungen und Ziele einzusetzen (vgl. zusammenfassend Maurer 2012). Vor allem im Rahmen institutionentheoretischer Arbeiten wird daher gefordert, das Zusammenspiel von persönlichen Beziehungsformen und allgemeinen *Institutionen* wie

Organisationsformen, Eigentumsrechten oder Gesetzen zu erfassen und so Alternativen oder Ergänzungen zum Markt oder der Hierarchie zu diskutieren (Nee und Ingram 2005). Vertreter des Soziologischen Neo-Institutionalismus in der Organisationsforschung haben darauf bezogen zudem den Vorschlag gemacht, vier Typen der Einbettung zu unterscheiden: a) strukturelle (im Sinne Granovetters), b) politische, c) kognitive und d) kulturelle (Zukin und Dimaggio 1990).

Dagegen wird aus einer kultursoziologischen Perspektive eine fundamentale Kritik am Konzept der sozialen Einbettung von Mark Granovetter vorgetragen, indem ihm vorgehalten wird, dass er selbst von einer strikten Trennung zwischen Gesellschaft und Wirtschaft ausgehe und daher das Problem erst konstruiere, für das er in der sozialen Einbettung die Lösung angebe. Dahinter steht auch die Ablehnung des von Granovetter vertretenen Anspruchs, Erklärungen auf Basis analytischer Begriffsbildung und kausaler Modelle vorzulegen, welche soziale Beziehungen als relevante Faktoren hervorheben und im Handeln der Akteure die kausale Wirkkraft sehen (vgl. dazu Krippner et al. 2004). Dem begegnet Mark Granovetter mit dem Hinweis, dass das Konzept der sozialen Einbettung den Blick auf die Wirkungen sozialer Netzwerke öffnet, indem es präzise Thesen aufstellt, wie Netzwerke auf das ökonomische Handeln einwirken. Das vermittelt ein realistischeres Verständnis der Wirtschaft, weil weder nur Eigennutz und Rollenhandeln und weil nicht mehr nur Markt und Hierarchie erfasst werden.

Auch in der intensiven Rezeption von Mark Granovetters Konzept der „sozialen Einbettung" in der deutschen Soziologie überwiegen positive und empirisch orientierte Anschlüsse. Ein wichtiger Grund dafür ist sicherlich, dass Mark Granovetter die einschlägige Kritik gegen die Annahme eines rationalen und egoistischen Handelns mit dem Hinweis auf die mögliche realistischere Fassung der Handlungsorientierung mit Blick auf die Netzwerkstruktur zurückweisen kann. Das liegt zum anderen aber auch daran, dass die These von den marktstabilisierenden Wirkungen sozialer Beziehungsnetze ein wichtiges Thema soziologisch bearbeiten hilft und damit sehr viele Lösungsmechanismen wieder ins Blickfeld der Soziologie gelangen (z.B. auch Wettbewerb aber auch Kontrolle und Vertrauen. Aktuelle Kritiken betonen die Vernachlässigung von Abstimmungs- und Kontrollproblemen außerhalb des Marktes wie etwa das klassische Transformationsproblem in Unternehmen (Maurer 2012), die Perspektivenverengung auf persönliche Netzwerke und das Ausblenden institutionalisierter Regeln (Mikl-Horke 2010, S. 110ff.; Maurer 2012, S. 490ff.) sowie die Beschränkung auf Erklärungen mittlerer Reichweite bzw. den Verzicht auf eine Gesellschaftstheorie (Schwinn 2010, S. 206).

Literatur

Aspers, P. 2010. *Orderly Fashion. A Sociology of Markets*. Princeton: Princeton UP.

Castilla, E. J. et al. 2000. Social Networks in Silicon Valley. In: Lee, C.-M. et al. (Hrsg.), *The Silicon Valley Edge. A Habitat for Innovation and Entrepreneurship,* S. 218–247. Stanford: Stanford UP.

Coleman, J. S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Harvard: Belknapp.

Granovetter, M. S. 1973. The Strength of Weak Ties. In: *American Journal of Sociology 78*, S. 1360–1380.

Granovetter, M. S. 1990. Interview. In: Swedberg, R. (Hrsg.), *Economics and sociology*, S. 96–114. Princeton: Princeton University Press.

Granovetter, M. S. 1995: The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. In: Portes, A. (Hrsg.), *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, S. 128–165. New York: Russell Sage Foundation.

Granovetter, M. S., Mcguire, P. 1998. The Making of an Industry. Electricity in the United States. In: Callon, M. (Hrsg.), *The Laws of the Markets,* S. 147–173. Oxford: Blackwell.

Karpik, L. 2011. *Mehr Wert: Die Ökonomie des Einzigartigen*. Franz. Orig. 2007. Frankfurt/M./ New York: Campus.

Krippner, G. R. et al. 2004. Polanyi Symposium. A Conversation on Embeddedness. In: *Socio-Economic Review 2*, S. 109–135.

Mikl-Horke, G. 2010. Der Markt bei Weber und in der neuen Wirtschaftssoziologie. In: Maurer, A. (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber*, S. 97–117. Wiesbaden: VS Verlag.

Maurer, A. 2012. "Social Embeddedness" Viewed from an Institutional Perspective. Revision of a Core Principle of New Economic Sociology with Special Regard to Max Weber. In: *Polish Sociological Review 180*, S. 1231–1413.

Nee, V., Ingram, R. 2005. Embeddedness and Beyond. Institutions, Exchange, and Social Structure. In: Smelser, N., Swedberg, R. (Hrsg.), *Handbook of Economic Sociology*, S. 86–111. Princeton/ Oxford: Princeton UP.

Polanyi, K. 1995. *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Schwinn, T. 2010. Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie? In: Maurer, A. (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie nach Max Weber*, S. 199–225. Wiesbaden: VS Verlag.

Uzzi, B. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks. The Paradox of Embeddedness. In: *Administrative Science Quarterly 42*, S. 35–67.

Williamson, O. E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting.* New York: Free Press.

Zukin, S., Dimaggio, P. J. 1990. Introduction. In: dies. (Hrsg.), *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy***,** S. 1–36. Cambridge: Cambridge University Press.

Marie-France Garcia-Parpet: La construction sociale d'un marché parfait & Le marché de l'excellence

Rainer Diaz-Bone

Garcia-Parpet, Marie-France. 1986. La construction sociale d'un marché parfait. Le marché au cadran de Fontaine en Sologne. In: *Actes de la recherche en sciences sociales 65*, S. 2–13.

Garcia-Parpet, Marie-France. 2009. *Le marché de l'excellence. Les grands crus à l'épreuve de la mondialisation*. Paris: Le Seuil.

Garcia-Parpet, Marie-France. 2007. The social construction of a perfect market. The strawberry auction at Fontaines-en-Sologne. In: MacKenzie, D. (Hrsg.), *Do economists make markets? On the performativity of economics*, S. 20–53. Princeton: Princeton University Press.[1]

Garcia-Parpet, Marie-France. (erscheint 2016). Die soziale Konstruktion eines perfekten Marktes. Der Auktionsmarkt für Erdbeeren in Fontaines-en-Sologne. In: Diaz-Bone, R., Hartz, R. (Hrsg.), *Dispositiv und Ökonomie. Diskurs- und dispositivanalytische Perspektiven auf Organisationen und Märkte*. Wiesbaden: Springer VS Verlag.[2]

1 Einleitung

Die aus dem Umfeld von Pierre Bourdieu stammende Soziologin und Ethnographin Marie-France Garcia Parpet hat in den 1980er Jahren die Soziologie des Marktes zunächst in Frankreich maßgeblich neu initiiert. Ihre empirische Studie zur Konstruktion eines Erdbeerenauktionsmarktes (1986) kann nicht nur als eine Analyse aufgefasst werden, die die umfänglichen sozialen Investitionen aufweist, die für die Einführung von Märkten erforderlich sind und die dem Konzept der „Embeddedness" eine soziologisch größere Reichweite verleihen, da hier nun auch die kulturelle Einbettung (nicht nur diejenige in soziale Netzwerke) einbezogen wird.[3] Auch wenn die Arbeiten von Garcia-Parpet als grundlegende Kritik an dem neoklassischen Marktmodell rezipiert worden sind, so ist dieser – obwohl wichtige Beitrag – nur der Ausgangspunkt, um der Kritik eine innovative marktsoziologische Wendung zu geben. Denn Garcia-Parpet war die erste, die nachgehalten hat, wie wirtschaftswissenschaftliche Theorien selbst als eine Ressource eingesetzt wurden, um traditionelle ökonomische Produktions- und Vertriebsformen nach neoklassischen Denkweisen umzuformen. Seitdem und mit Bezug auf die Analyse des Erdbeer-

1 Die englische Übersetzung enthält einen neuen Abschnitt und aktualisiert den französischen Artikel.

2 Die deutsche Übersetzung (des französischen Originals) enthält ebenfalls einen neuen Abschnitt und aktualisiert den französischen Artikel.

3 Der grundlegende Aufsatz von Granovetter (1985) ist bei Garcia-Parpet zunächst kein Bezug oder Anknüpfungspunkt.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_25

auktionsmarktes wird das Konzept der Performativität herangezogen, das kritisch darauf verweist, dass die Wirtschaftswissenschaften die Ökonomie nicht beschreiben und analysieren, sondern mit Hilfe ihrer Theorien realisieren: ökonomische Theorie „performt" ökonomische Empirie (Callon 1998; MacKenzie 2007).

2 Die soziale Konstruktion von Märkten

1986 erscheint der epochale Aufsatz über die Einrichtung eines Auktionsmarktes für Erdbeeren, in dem Garcia-Parpet aufzeigt, wie sich die traditionellen Vertriebsnetzwerke von Erdbeerproduzenten in der Region Sologne Anfang der 1980er Jahre grundlegend verändern. Die Erdbeerregion befand sich bereits seit Jahren in einer Krise, denn die Erdbeeren galten als minderwertig und national nicht als wettbewerbsfähig. Dies obwohl die Böden in der Region eigentlich als geeignet galten und in der Region auch die Setzlinge der Erdbeerpflanzen für andere profitabel produzierende Regionen gezüchtet wurden. Bemerkenswert war, dass bis dahin der Vertrieb über je einen Großhändler aus Paris erfolgte, mit dem man seit langem Geschäftsbeziehungen aufgebaut hatte. Dieser holte die gesamte Erdbeerproduktion sowie auch weitere Agrarprodukte ab, verkaufte diese dann auf dem Großmarkt und erstattete erst danach den Erdbeerproduzenten einen Preis, den diese vorab gar nicht kannten. Wirtschaftsvertreter und Lokalpolitiker aus der Region Sologne beschlossen nun an dieser Situation etwas zu ändern und engagierten einen Wirtschaftsberater. Dieser versuchte dann, in der Region nicht nur moderne Produktionstechniken und neues Know-how einzuführen, sondern insbesondere ein Umdenken in die Wege zu leiten und die Erdbeerproduzenten dazu zu bewegen, ihre etablierten Vertriebsformen und insbesondere die dauerhaften Beziehungen zu den Großhändlern aufzugeben und stattdessen das Modell des perfekten Marktes als Chance anzusehen, die den Wettbewerb unter den Aufkäufern fördere. Allerdings war der Widerstand groß und Garcia-Parpet rekonstruiert den ideologischen und organisatorischen Aufwand, den der Wirtschaftsberater unternehmen musste, um Schritt für Schritt das marktförmige Denken in der Region zu etablieren. Dafür waren zunächst eine Reihe von erfolgreichen psychologischen (kognitiven), symbolischen und materiellen Investitionen erforderlich.

Die ökonomischen Interaktionen mussten also aus den etablierten institutionellen Strukturen „disembedded" und in neue institutionelle Strukturen neu „embedded" werden. Es galt die Idee zu etablieren, dass ein freier Markt auch einen fairen Preis für produzierte Qualität ermögliche. Die Akteure in der Region begannen dann, ein Label für die Erdbeeren aus der Region sowie eine Reihe von Qualitätsstufen zu entwickeln. Von besonderer Bedeutung war aber der Bau eines Auktionsgebäudes, in dem eine elektronische Anzeigetafel angebracht war, die Qualitäten und Preise anzeigte, wobei die Produzenten und die Käufer in dem Gebäude auf getrennten Ebenen saßen. Zudem waren Verhaltensregeln festgeschrieben, die besagten, dass diese beiden Gruppen sich nicht vorher treffen und absprechen sollten. Die Teilnehmer an den Auktionen mussten anfangs diese Regeln erst erlernen. In dem Auktionsgebäude waren zudem die Informationen über andernorts erzielte

Preise zugänglich. Die Erdbeeren wurden vor dem Verkauf von dem Auktionator in Qualitätsstufen eingeteilt und gewogen. Es wurde angestrebt, dass eine größere Anzahl von Käufern zu den Verkaufsterminen anwesend war, so dass Schritt für Schritt die Bedingungen für einen neoklassischen Markt als gegeben betrachtet wurden. Zentrale Befunde für Garcia-Parpet waren aber, dass (1) dieses Ideal eines neoklassischen Marktes sich nicht spontan eingestellt hat, sondern nach dem Modell der Theorie hergestellt wurde und dass (2) die kollektiven Praktiken, die eingesetzt wurden, um den Markt zu konstruieren, selbst nicht den neoklassischen Marktpraktiken entsprachen. Der Auktionsmarkt musste durch regionale Politiken, diskursive Überzeugungsarbeit und durch die Etablierung einer Reihe von materiellen Dispositiven (Gebäude mit räumlicher Trennung der beiden Tauschparteien und elektronischer Anzeigetafel, neutraler Auktionator u.a.) sowie immateriellen Dispositiven (Qualitätsstandards, Verhaltensregeln u.a.) erst ausgestattet werden, so dass sich die Akteure darauf stützen konnten, um sich „marktförmig" zu verhalten.

3 Transformationen und Klassifikationskämpfe im Weinmarkt

In einer Reihe von Artikeln und insbesondere in der Monographie *Le marché de l'excellence* hat Garcia-Parpet (2009) nicht einfach nur die Struktur des französischen Weinmarktes untersucht. Sie hat vielmehr – wie im Beispiel des Auktionsmarktes für Erdbeeren – wieder methodisch bei einer Krise des Marktes angesetzt, um in dieser Situation nicht nur die verschiedenen sozialen Investitionen, sondern die institutionellen Konflikte, die Transformationen des Marktes und die erforderlichen Reinvestitionen besser identifizieren und deuten zu können. Die Krise des nationalen, französischen Weinmarktes wird wesentlich durch die Globalisierung des Weinmarktes seit den 1970er Jahren ausgelöst. Die etablierten und renommierten Weinbauregionen insbesondere in den Regionen Bordeaux und Burgund – und in geringerem Ausmaß einige Regionen an der Loire und in der Region Champagne – haben über Jahrhunderte Weingüter hervorgebracht, die symbolisches Kapital (Bourdieu 1992) angehäuft haben, welches in verschiedener Form dann auch objektiviert wurde (wie geschützte Herkunftsbezeichnungen, staatlich legitimierte Weinklassifikationen). Garcia-Parpet betrachtet in dieser Studie zwei Weinbauregionen, von denen eine mit einer traditionsreichen und gesetzlich geschützten Herkunftsbezeichnung (AOC, appellation d'origine contrôlée) ausgestattet war, *Chinon*, eine Weinbauregion an der Loire. Die andere Region, *Languedoc-Roussillon* in Südfrankreich, war eine, in der lange Zeit Weine in Massenproduktion hergestellt wurden. Diese Weine wurden als von minderer Qualität angesehen. Die hier vorhandenen Herkunftsbezeichnungen gelten als wenig prestigeträchtig und diesen Weinen wurde auch die Eigenschaft abgesprochen, lange lagerfähig zu sein und geschmacklich reifen zu können. Und die Weinproduzenten im Languedoc-Roussillon waren zumeist nicht bereit, die Kriterien zu erfüllen, um die AOC-Klassifizierung zu erhalten und haben stattdessen Weine mit niedrigerer Qualität, dafür in größeren Mengen produziert. In Chinon können Winzer zudem das besondere „Terroir" (also die Bodeneigenschaften und mikroklimatischen Eigenschaften der Wein-

lagen) als symbolisches Kapital anführen sowie auch die eigene Familientradition, die mit dem Namen des Weingutes verbunden ist. Anders als dies für Erdbeeren gilt, ist insbesondere Wein ein Produkt, das für die verschiedenen Lebensstile einen hohen distinktiven Wert aufweist und in dessen Produktion bei den renommierten Weinen wesentlich symbolisches Kapital den Wert erklärlich werden lässt und nicht die materiellen Produktionskosten. Garcia-Parpet zeigt die symbolischen Dispositive auf sowie die Praktiken der Valorisierung (wie die Weinkritik, die AOC-Zertifizierung, Weinetiketten), die den edlen Weinen im nationalen Weinmarkt ihre Sonderstellung gegenüber den industriellen Massenweinen einräumen. Was das Buch aber auszeichnet ist, dass Garcia-Parpet die Transformation der Qualitätsdefinitionen und der Valorisierungspraktiken rekonstruiert. Denn die Globalisierung des Weinmarktes lässt die Qualitätskriterien und Qualitätsklassifikationen, die die Weinproduzenten der neuen Welt (insbesondere Kalifornien) verwenden und welche auf der angebauten Traubensorte basieren und nicht – wie in Frankreich – auf dem Terroir und dessen Qualitätseinstufung nun auch in Frankreich Einzug halten. Diese Qualitätsauffassung wird seit den 2000er Jahren zunehmend für vormals benachteiligte Regionen wie das Languedoc-Roussillon attraktiv, die insbesondere die amerikanischen Produktionsmethoden und Qualitätsauffassungen seitdem nun als „Pionierregion" einführen. Damit ist im französischen Weinmarkt die Qualitätswahrnehmung seitdem irritiert und durch die Globalisierung des Weinmarktes gerät die traditionelle Qualitätsbestimmung unter Druck. Garcia-Parpet hat schließlich auch auf die Bedeutung der neuen Valorisierungsformen für die veränderte Qualitätskonvention der Weinqualität hingewiesen. Weinkritiker wie der weltweit einflussreiche US-Amerikaner Robert Parker haben einen neuen Diskurs für die Valorisierung von Weinen eingeführt, die die etablierte Weinkritik in Frankreich und grundlegend auch die lange etablierten Klassifikationen der Weingüter in Frage gestellt hat. Diese neue Weinkritik stützt sich auf die Önologie, deren Technologie und Terminologie, und sie führt ein anderes Bewertungssystem ein, das den traditionellen Klassifikationen den Kampf im Namen der Konsumenten erklärt und anhand leicht verständlicher Punktewerte sowie damit verbundener und verständlicher Verkostungsnotizen die Qualität „transparent" machen will, faktisch aber auch dazu führt, dass die Winzer nun die Weinproduktion auf diesen „Kritikergeschmack" hin produzieren. Damit liegt eine weitere Art der Performativität vor: diejenige der internationalen Weinkritik.

4 Kontexte und Weiterführungen

Die Studien von Garcia-Parpet stehen bis heute klar in der Tradition der Soziologie von Pierre Bourdieu. Ihre Marktsoziologie ist eingebettet in ein umfassendes Ökonomieverständnis, das die Wirtschaftswissenschaften nicht einmal als einen Ausgangspunkt akzeptabel findet. Es soll vielmehr ein Verständnis der Transformation von Wirtschaftskreisläufen, ein allgemeiner Zugang zur sozialen Konstruktion jedes Marktes sowie eine Perspektive auf den Zusammenhang von Märkten, Distinktionspraktiken und Lebensstilen eröffnet werden. Ökonomie so verstanden ist die Soziologie der sozial bedingten Pro-

duktions- und Konsumformen, die gesellschaftlich und nicht lediglich volkswirtschaftlich oder unternehmerisch zu analysieren und zu verstehen sind. Anders als dies für die Bourdieu-Schule gilt, verzichtet Garcia-Parpet auf die quantitative Feldanalyse (mit Hilfe der Korrespondenzanalyse), um den Weinmarkt und seine Positionen stattdessen ethnographisch und historisch zu analysieren. Weiter setzt Garcia-Parpet weniger bei der Strukturbeschreibung an, sie fokussiert Transformationsprozesse in Märkten. Zudem integriert sie in ihren Arbeiten Entwicklungen der neuen Wirtschaftssoziologie in Frankreich, darunter konventionentheoretische Konzepte der *Economie des conventions* wie Forminvestition oder Qualitätskonventionen (Diaz-Bone 2015). Diese und weitere Konzepte wie das des Dispositivs oder der Valorisierung verbindet Garcia-Parpet dann aber mit einer klassischen Bourdieuschen Perspektive, nämlich derjenigen, wie Klassifikationen mit Wertigkeiten, Distinktionspraktiken und Marktpositionen zusammen hängen.

Literatur

Bourdieu, P. 1992. Ökonomisches Kapital – Kulturelles Kapital – Soziales Kapital. In: Bourdieu, P., *Die verborgenen Mechanismen der Macht. Schriften zu Politik & Kultur 1*, S. 49–79. Hamburg: VSA.

Callon, M. 1998. Introduction. The embeddedness of economic markets in economics. In: Callon, M. (Hrsg.), *The laws of the markets*, S. 1–57. Oxford: Blackwell.

Diaz-Bone, R. 2015. *Die "Economie des conventions": Grundlagen und Entwicklungen der neuen französischen Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: Springer VS Verlag.

Granovetter, M. 1985. Economic action and social structure. The problem of embeddedness. In: *American Journal of Sociology 91*, S. 481–510.

MacKenzie, D. (Hrsg.). 2007. *Do economists make markets? On the performativity of economics*. Princeton: Princeton University Press.

Ronald S. Burt: Structural Holes

Mark Lutter

Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes. The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Wie hat das Netzwerk zwischen Marktakteuren auszusehen, damit Gewinne maximiert werden? Dies ist die Grundfrage des wissenschaftlichen Werkes von Ronald S. Burt, dessen Essenz in dem Buch *Structural Holes. The Social Structure of Competition* zusammengetragen ist und das man durchaus als Klassiker der neuen Wirtschaftssoziologie amerikanischer Prägung bezeichnen kann. Die Grundthese lautet, dass Marktakteure, die über ein Beziehungsnetzwerk verfügen, das sehr reich an „strukturellen Löchern" ist, entscheidende Wettbewerbsvorteile daraus erzielen können. Denn strukturelle Löcher ermöglichen ihnen den Zugang zu besseren Informationen sowie die strategische Kontrolle über die Flussrichtung dieser Informationen. Damit eröffnet ihnen diese Netzwerkstruktur Gelegenheiten, die mehr Marktmacht erwarten lassen.

Was genau sind strukturelle Löcher? Strukturelle Löcher entstehen, wenn zwei oder mehrere engmaschige, homogene Netzwerkcluster über nur eine oder wenige Brücken miteinander verbunden sind. Interaktions- oder Transaktionspartner, die aus unterschiedlichen Gruppen kommen und über ihre Kontaktbeziehung dieses Strukturloch schließen, versorgen sich gegenseitig mit nichtredundantem Wissen. Strukturelle Löcher sind also das Nadelöhr, über das Informationen zwischen zwei entfernten Gruppen fließen können. Sie verbinden Provinzen und tragen somit zur Überwindung von Provinzialismus bei.

Nichtredundantes Wissen kann nur über strukturelle Löcher fließen, über Kontakte, die einander unähnliche, einander wenig bekannte Netzwerkgruppen miteinander verbinden. Strukturelle Löcher zu überbrücken bedeutet, dass zwei Welten miteinander in Kontakt gebracht werden, die sich ohne diese Vermittlung sonst nicht berührt hätten. Genau hierin

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_26

liegt die Bedeutung dieser Struktur: Die Brückenfunktion liefert den Vermittlern wichtige Informationsvorteile, da neue und im Spiel der Kräfte möglicherweise gewinnbringende Informationen ihren Weg ausschließlich über die Vermittler finden. Die Vermittler profitieren daher nicht nur von einem frühen Informationsvorsprung, sondern von einem Kontrollvorteil, da sie es sind, die entscheiden können, welche der Informationen weitergetragen oder einbehalten werden.

Während die ersten beiden Kapitel der Exemplifizierung und Diskussion der Burt'schen Theorie gehören, beschäftigen sich die folgenden Abschnitte mit der empirischen Untersuchung ihrer Gültigkeit. Hierbei zieht der Autor eine Reihe interessanter Datensätze heran, die auf sehr innovative und kreative Weise auf Plausibilität der Theorie getestet werden. Makroskopisch untersucht Kapitel 3 Industrieentwicklungen und zeigt, dass jenseits der Vorteile von Monopolstellungen Transaktionshäufigkeiten zu Marktpartnern außerhalb der eigenen Branche zu Profitvorteilen führen. Während Ökonomen eher die Monopolstellung innerhalb einer Branche als erfolgsrelevant klassifizieren würden, so zeigt Burt, dass es auch die heterogenen Beziehungsstrukturen sind, die ökonomische Erfolge bringen. Während er mit Hilfe von Konzentrationsmaßen den Grad der Monopolstellung im Markt statistisch konstant halten kann, zeigen sich eigene Effekte bei dem Ausmaß, mit dem Transaktionen über verschiedene Marktteilnehmer erfolgen. Kapitel 4 demonstriert die Stärke des Arguments auf der Ebene von Managerkarrieren. Er verwendet dazu egozentrierte Netzwerkdaten, die er aus Umfragedaten einer Gruppe von Managern ermittelt. Hier zeigt sich, dass Manager häufiger und schneller befördert werden, je mehr *structural holes* sie in ihren beruflichen Beziehungsnetzen aufweisen. Während sich diese Positiveffekte für die Gruppe der etablierten Manager ergeben, so zeigt sich für unterrepräsentierte Arbeitsmarktgruppen – insbesondere Frauen im Management sowie junge, noch unerfahrene Männer – gerade das Gegenteil. Diese profitieren nur dann, wenn sie sich das Sozialkapital ihrer Mentoren „einverleiben", wenn sie also über enge Beziehungen zu etablierten Vorgesetzten auch von der Netzwerkposition ihrer Mentoren profitieren (zur Rolle von Geschlecht und Sozialkapital, vgl. Lutter 2015, S. 331 sowie Burt 1998).

2 Theoretischer Kontext

Ronald Burt baut mit seiner Theorie auf Forschungen zum Sozialkapital auf und hebt diese Forschungsrichtung durch seinen Beitrag auf eine neue Ebene. Bislang war zwar unbestritten, dass Sozialkapital neben Human- und finanziellem Kapital eine wichtige Erfolgsressource im Wettbewerb um Marktmacht darstellt. Wie genau allerdings die Struktur des Netzwerkes und die spezifische Position des Marktakteurs auszusehen haben, galt bislang als umstritten. Während Ansätze, die sich an Mark S. Granovetter (1973) orientieren, eher die Rolle der Stärke schwacher Beziehungen („the strength of weak ties") hervorheben, sind für Ansätze, die auf James S. Coleman (1988) hinweisen, eher engmaschige Netzwerke bei der Erklärung von Markterfolg von Bedeutung.

Vorläufer der Burt'schen Theorie ist ohne Frage Granovetters (1973, 1974) These von der Stärke schwacher Beziehungen. Auf den ersten Blick scheinen beide Ansätze identisch – Granovetter argumentierte, dass schwache Bindungen im Gegensatz zu intensiven Beziehungen nichtredundante Informationen liefern, die etwa bei der Arbeitsplatzsuche von Vorteil sein können. Die Gleichheit beider Ansätze ist allerdings nur scheinbar, wie Burt im ersten Kapitel deutlich macht (vgl. S. 25ff.). Der Informationsgewinn durch schwache Kontakte („weak ties"), wie ihn Granovetter postuliert, ist eher Korrelat als Kausalwirkung. Denn die wirkliche Ursache der Stärke schwacher Beziehungen sind *structural holes*: Erst die Brückenverbindung zu sonst unverbundenen Gruppen bringen den profitablen Informationszugang. Dass die meisten Kontakte mit Brückenfunktion schwach oder entfernter sind, ist vielmehr ein Nebenprodukt oder gar Konsequenz der exotischen Stellung des Vermittlers. Damit stellt sich Granovetters These als eine zwar bahnbrechende und einflussreich wie wichtige dar, bei genauer Betrachtung jedoch als konzeptionell ungenau: Denn nicht der Grad der Beziehungsintensität, ob stark oder schwach, ist entscheidend für den nichtredundanten Informationsvorteil, sondern die Frage, ob die Beziehung strukturelle Löcher verbindet. Damit hat Burt entscheidend zu einem genaueren theoretischen Verständnis beigetragen, welche Art von Netzwerkstrukturen Informationsvorsprünge liefern und damit Erfolg und Misserfolg auf Märkten bestimmen können.

Burt betont, dass Sozialkapital im Vergleich zu den finanziellen Ressourcen von Marktakteuren und ihrer Investitionstätigkeit, aber auch im Vergleich zu ihrer Humankapitalausstattung – ihre Talente, ihr Aussehen, ihre Erfahrungen und ihre Bildung –, die am wenigsten sichere Größe darstellt, mit der Erfolge verlässlich erwartet werden können. „Investiert" man in Sozialkapital, so könnte man aus Sicht des Rational-Choice-Ansatzes argumentieren – verausgabt man also Zeit, Geld und Emotionen in den Aufbau sozialer Beziehungen –, dann sind damit nur sehr unsichere „Renditen" zu erwarten. Denn das eigene Sozialkapital hängt inhärent von den Beziehungen zu anderen ab. Weder *Ego* noch *Alter* allein haben darüber aber vollständig autonomen Einfluss, da eine Beziehung jederzeit beendet werden kann. Brechen Beziehungen weg und damit möglicherweise ganze Netzwerke, so hat das direkte Auswirkung auf das Sozialkapital der miteinander verbundenen Akteure. Sozialkapital hat daher weniger den Charakter von berechenbarem „Kapital" als vielmehr den eines Stocks an möglichen Gelegenheiten, die sich durch ein Netzwerk ergeben können. Dieser ist jedoch hochgradig volatil, denn mit jeder Bewegung im Netzwerk verschiebt sich das Gesamtgefüge dieser Struktur, was die eigene Ressource negativ berühren kann.

Eine Möglichkeit der Streuung dieser Unsicherheit ergäbe sich schlicht aus der Vergrößerung des Netzwerks, in der Hoffnung, damit die sich ergebenden Gelegenheitsstrukturen am Markt zu verbessern. Allerdings gehen mit der Netzwerkvergrößerung auch Kosten einher: Kontakte müssen etabliert und gepflegt werden. Dies braucht Zeit und Energie. Bei unklarer Rendite ist diese Investition ineffizient. Wenn Marktakteure rational sein wollen, so Burt, genügt es nicht, die Zahl der Kontakte insgesamt zu erhöhen, sondern die Zahl der Kontakte mit strukturellen Löchern. Erhöht man diese Zahl strategisch und systematisch, so steigt der Nutzen daraus überproportional (vgl. Abb. 1.7 auf S. 37).

3 Diskussion und Kritik

Das Elegante an Burts Theorie ist nicht nur die Klarheit der Formulierung, die Übertragbarkeit auf viele soziologisch interessante Bereiche sowie die offensichtlich praktische Relevanz ihrer Implikationen, sondern auch die Möglichkeit ihrer sehr guten empirischen Prüf- und Falsifizierbarkeit. *Structural holes* lassen sich mit Netzwerkdaten operationalisieren und ihren Einfluss auf Erfolg untersuchen. Vermutlich hat sie deshalb viele einflussreiche wirtschaftssoziologische Forschungen angeregt. Auch Burt (vgl. 1997, 2004, 2007, 2015) selbst hat die intensive Forschungstätigkeit in diesem Bereich fortgeführt.

Unter den zahlreichen Erben Burts stechen besonders die Arbeiten von Brian Uzzi (vgl. beispielsweise Uzzi und Spiro 2005) oder David Stark (vgl. de Vaan et al. 2015; Vedres und Stark 2010) hervor. Uzzi und Spiro (2005) haben etwa gezeigt, dass die Zahl der heterogenen Kontakte auf Kreativität und Innovationsfähigkeit eine invers-u-förmige Effektwirkung besitzt. Bis zu einem bestimmten Grad wirkt sich Heterogenität sehr positiv auf Kreativerfolg aus, danach kehrt sich die Wirkung um. Zu viele oder gar ausschließlich Kontakte zu strukturellen Löchern kann die an sich positiven Eigenschaften sogar ins Gegenteil kehren. Hieraus ergibt sich eine Kritik und Weiterführung der Burt'schen Annahmen, da Uzzi und Spiro zeigen, dass die Wirkung der *structural holes* begrenzt ist und bei zu großer Vielfalt sogar negativ wirken kann. Vedres und Stark (2010) greifen dies auf und zeigen, dass dieser Umkehr entgegengewirkt werden kann, wenn die Heterogenität der strukturellen Löcher in sozial vertrauensvolle Umgebungen eingebettet wird, also wenn Beziehungsvielfalt und -heterogenität zugleich in enge persönliche Bekanntschaften oder einander aus früheren Beziehungen vertraute Arbeitsgruppen eingebunden wird. In Analogie zu Burt nennen die Autoren dies „structural folding." Weitere Forschungen scheinen diese Zusammenhänge zu bestätigen (vgl. de Vaan et al. 2014; Godart et al. 2015; Lutter 2014; Uzzi et al. 2013): Erfolg ist tatsächlich nicht nur eine Funktion struktureller Löcher, sondern hängt auch vom Grad ihrer sozialen Einbettung in vertrauensvolle Umgebungen ab. Wie genau allerdings diese beiden Elemente beschaffen sein müssen und in welchen Bereichen sie wie genau wirken, ob in Teams, Unternehmen oder in individuellen Karrieren, darüber existiert bislang noch keine ausformulierte Theorie. Man darf also gespannt sein, womit zukünftige Forschung in diesem Bereich aufwarten wird.

Literatur

Burt, R. S. 1997. The Contingent Value of Social Capital. In: *Administrative Science Quarterly 42*, S. 339–365.

Burt, R. S. 1998. The Gender of Social Capital. In: *Rationality and Society 10*, S. 5–46.

Burt, R. S. 2004. Structural Holes and Good Ideas. In: *American Journal Of Sociology 110*, S. 349–399.

Burt, R. S. 2007. Secondhand brokerage: Evidence on the importance of local structure for managers, bankers, and analysts. In: *Academy of Management Journal 50*, S. 119–148.

Burt, R. S. 2015. Reinforced structural holes. In: *Social Networks 43*, S. 149–161.

Coleman, J. S. 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. In: *American Journal of Sociology 94*, S. 95–121.

de Vaan, M., Vedres, B., Stark, D. 2015. Game Changer: The Topology of Creativity. In: *American Journal of Sociology 120* (i. E.).

Godart, F. C., Shipilov, A. V., Claes, K. 2014. Making the Most of the Revolving Door: The Impact of Outward Personnel Mobility Networks on Organizational Creativity. In: *Organization Science 25*, S. 377–400.

Granovetter, M. S. 1973. The Strength of Weak Ties. In: *American Journal of Sociology 78*, S. 1360–1380.

Granovetter, M. S. 1974. *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Lutter, M. 2014. *Creative Success and Network Embeddedness: Explaining Critical Recognition of Film Directors in Hollywood, 1900–2010*. MPIfG Discussion Paper 14/11. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2464150, Zugegriffen: 16. Mai 2016.

Lutter, M. 2015. Do Women Suffer from Network Closure? The Moderating Effect of Social Capital on Gender Inequality in a Project-Based Labor Market, 1929 to 2010. In: *American Sociological Review 80*, S. 329–358.

Uzzi, B., Mukherjee, S., Stringer, M., Jones, B. 2013. Atypical Combinations and Scientific Impact. In: *Science 342*, S. 468–472.

Uzzi, B., Spiro, J. 2005. Collaboration and Creativity: The Small World Problem. In: *American Journal of Sociology 111*, S. 447–504.

Vedres, B., Stark, D. 2010. Structural Folds: Generative Disruption in Overlapping Groups. In: *American Journal of Sociology 115*, S. 1150–1190.

Diego Gambetta: The Sicilian Mafia

Christiane Bozoyan und Sonja Pointner

Gambetta, Diego. 1993. The Sicilian Mafia: *The business of private protection*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Diego Gambettas Arbeit *The Sicilian Mafia* stellt bis heute eine der innovativsten Komplettanalysen im Bereich krimineller Organisationen dar und besticht durch zwei zentrale Aspekte: Zum einen betrachtet er die sizilianische Mafia als dezentral organisiertes Konglomerat mehrerer Firmen, die privaten Schutz anbieten. Mit der Beschreibung der Mafiastruktur als einer Clusterung in Kartellen im Protektionsgeschäft, die zueinander multilaterale Geschäftsbeziehungen unterhalten, aber insgesamt dennoch relativ lose zusammenhängen, liefert er eine greifbare und verständliche Definition der Mafia, indem er sich auf ihre ökonomische Funktion fokussiert und so die herkömmliche mystifizierte Perspektive überwindet. Zum anderen nutzt er für diese Untersuchung einen Methodenmix, der eine bestmögliche Annäherung an dieses spezielle Feld ermöglicht: Er analysiert u.a. die zu diesem Zeitpunkt erst seit kurzem zugänglichen Geständnisse von ins Zeugenschutzprogramm aufgenommenen „reumütigen" Ex-Mafiosi (Gambetta 2011), untersucht Tonaufnahmen und Transkripte von Gerichtsverhandlungen und unternimmt eigene Feldbeobachtungen auf verschiedenen Märkten (z.B. dem Fischmarkt in Palermo).

Das Buch ist in drei Teile mit jeweils drei Kapiteln gegliedert. Der erste Teil beschreibt die Grundlagen der Mafia als Anbieter von Protektion, der zweite verankert die Ursprünge der Mafia im Süden Italiens entwicklungshistorisch und erklärt ihre Struktur sowie ihre wesentlichen Eigenschaften. Im dritten Teil untermauert Gambetta mit empirischer Evidenz seine theoretischen Ausführungen.

Der Hauptfokus Gambettas liegt auf der Darstellung der strikt rational-wirtschaftlichen Funktionsweise des mafiosen Protektionsmarktes. Die Mafia agiert dort, wo elementare

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_27

Vertrauensprobleme zwischen den beteiligten Akteuren bestehen. Dabei gehören Händler und Kunden gleichermaßen zu den Klienten der Mafia, die sich sowohl auf legalen wie auch illegalen Märkten bewegt. Schutzgeld wird nicht länger als unfreiwillige, monetäre Abgabe behandelt, sondern als Kostenerstattung für nachgefragte Protektionsdienste der Mafia, wobei sie ganz bewusst nicht alle auf dem Markt agierenden Akteure schützen, um den Bedarf an ihren Dienstleistungen zu stabilisieren. Neben der Darstellung der Struktur des Marktes, der kontextuellen Entstehungsbedingungen und des organisationalen Aufbaus werden auch die speziellen Eigenschaften eines Mafioso (Werte, Regeln, Ressourcen etc.) konsequent einer ökonomischen Analyse zugänglich gemacht. So entlarvt er beispielsweise den berüchtigten „Code of Silence" (die Verschwiegenheit gegenüber nicht Eingeweihten) als notwendig zur Aufrechterhaltung des Geschäfts. Auch die Methoden der Informationsbeschaffung, teilweise mittels (skrupelloser) Gewalt, werden als unerlässlich für glaubwürdige Sanktionen, eine Garantie auf Protektion und eine Stärkung der eigenen Reputation dargestellt. Eine authentische Reputation ist so essentiell für das Fortbestehen des mafiosen Unternehmens, dass das Geschäft nicht unbedingt an die Söhne vererbt wird, sondern an den in Reputationswerten bestmöglichen Nachfolger. Nur durch die Monopolstellung einer Mafiafamilie in einem überschaubaren Territorium können alle (wirtschaftlichen) Transaktionen und auch Konkurrenten unter Kontrolle gehalten werden, weshalb sich ein Mafiaunternehmen in der Regel auch nicht global ausweiten wird. Die Ergebnisse seiner Feldforschung legt Gambetta in den letzten drei Kapiteln offen und führt anschaulich das Geschäftsgebaren der Mafia auf verschiedenen Teilmärkten vor.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

In den Rezensionen zu *The Sicilian Mafia* ist die theoretische Analyse mittels einer rational-ökonomischen Perspektive eine der meist gelobten Innovationen (Abell 1995; Benson 1994; Kollock 1994). Im Gegensatz zu anderen Mafia-Forschenden sieht Gambetta hinter die Fassade aus seltsamen Ritualen, Symbolen und Wertvorstellungen der Mafia, indem er beispielsweise auf ihre Vergleichbarkeit mit ganz legal agierenden Unternehmen verweist. Den Markenzeichen der Mafia bescheinigt er eine organisationskulturelle Funktion, die die Mafia gekonnt einsetzt, um eine „commercial identity" zu etablieren (S. 153). Gambetta stemmt sich damit gegen die bis dato übliche Sichtweise eines normgetriebenen mafiosen Einzelakteurs, wie etwa bei Hess (1973 [1970]) und Blok (1975), der durch subkulturelle Normen und Rituale gesteuert, abweichendes Verhalten zeigt. Stattdessen legt er die rationalen Strukturen eines straff organisierten Unternehmens für ein anderes, vielleicht besseres Verständnis der kriminellen Organisation frei.

Ganz dem Paradigma des Rationalen-Choice-Ansatzes (vgl. z.B. Braun und Gautschi 2011) folgend, nutzt Gambetta das spieltheoretische Instrumentarium, um die strategischen Interdependenzen zwischen Anbietern und Nachfragern auf einem (nicht regulierten, größtenteils illegalen) Markt zu analysieren, wenngleich er dies nicht auf formalisierte Weise tut. Sein Hauptaugenmerk liegt auf der Auflösung eines Vertrauensproblems

zwischen mindestens zwei Akteuren. Ohne regulierende Elemente, wie strukturelle oder zeitliche Einbettung, Pfänder oder andere bindende Signale (vgl. Bozoyan 2015 für eine Übersicht) sind (einmalige) Transaktionen gefährdet, da der sogenannte Treuhänder immer einen Anreiz hat, das vom Treugeber in ihn gesetzte Vertrauen zu missbrauchen. Illustriert werden kann dies anhand eines Beispiels aus Gambettas Studie: Man stelle sich einen Metzger vor, der bestrebt ist, Steuern zu sparen und daher außerhalb des legalen Marktes Rindfleisch erwerben möchte. Tatsächlich findet er einen bereitwilligen Züchter, allerdings ist dem Metzger bewusst, dass der Züchter einen enormen Anreiz hat, ihm Fleisch minderer Qualität zu verkaufen, da er so den Gewinn erhöhen würde und dennoch keinerlei Sanktionen fürchten müsste. Auch der Züchter ist nicht sicher, ob er dem Metzger vertrauen kann, denn auch dieser hat einen Anreiz, nicht den vereinbarten Preis zu zahlen. In so einem Fall übernimmt die Mafia gegen die Zahlung einer Schutzgebühr die Garantie für eine erfolgreiche Transaktion. Folglich wird die Mafia im Sinne Gambettas als eine Organisation verstanden, die Vertrauensdilemmata auflöst, indem sie anders als erwartet nicht vorrangig durch Drogenhandel, Prostitution oder Gewaltmonopolisierung charakterisiert ist, sondern mit privatem Schutz auf Märkten handelt, die der Staat (noch) nicht kontrollieren kann, entweder da es Märkte illegaler Güter sind oder weil die Märkte gerade erst dabei sind, sich zu etablieren, wie es in jungen Demokratien, beispielsweise in Sizilien im 19. Jahrhundert nach Ende des Feudalismus der Fall war. Das Aufkommen mafioser Aktivitäten wurde ermöglicht, da Vertrauensprobleme auf neue Eigentums- und Verfügungsrechte trafen. Tritt nämlich beides räumlich zusammen auf, findet die Mafia die besten Bedingungen vor: „[… the mafia] evolved where the two worlds met“ (S. 99).

Insbesondere auch Analysen (früherer) staatssozialistischer Gesellschaften weisen eine erstaunliche Passung für das Gambetta'sche Modell auf. Frye (2002), Shvarts (2001) und Varese (1994) können zeigen, dass die theoretische Perspektive einer rational agierenden Organisation, die mit privatem Schutz handelt, auch für Daten aus Russland haltbar ist. Tzvetkova (2008) findet ganz ähnliche Entwicklungen in Bulgarien, Frye (2002) in Polen und Wang (2011) für China. Es scheint, die ehemaligen staatssozialistischen Gesellschaften liefern die optimalen Ausgangsbedingungen für eine Ausweitung mafioser Strukturen (Varese 1994), da der wirtschaftliche Sektor im anfänglichen Entwicklungsstadium das Gleichgewicht zwischen Privatisierung und staatlichen Eingriffen zur Durchsetzung von Grundregeln (z.B. Gesetze gegen Kartellbildung, Patentrechte, usw.) noch nicht gefunden hat. In all diesen Ländern steigt durch den politischen Systemwechsel die Menge an Privateigentum plötzlich rasant an, was Handel ermöglicht. Gleichzeitig können die staatlichen Institutionen der Entwicklung nicht schnell genug folgen, um die neuen Eigentumsrechte adäquat zu garantieren. Dies öffnet den Markt für private Schutzanbieter, die fehlendes Vertrauen ersetzen.

Das Thema „Vertrauen“ inspirierte Gambetta auch danach zu reger Forschungstätigkeit. Insbesondere die in *The Sicilian Mafia* offenen Fragen führten zu seiner Spezialisierung der Vertrauensforschung im Hinblick auf die Wirkung von Signalen. Warum verwenden Mafiosi Spitznamen untereinander und nutzen eine eigene Sprache bzw. einen Slang?

Warum imitieren sie immer wieder Filme, wie z.B. *Der Pate* von Francis Ford Coppola? Und wie können sie einander vertrauen? Diese Fragen beantwortete er letztendlich in seinem Buch *Codes of the Underworld* (2009): Primäres Ziel eines jeden Kriminellen, unabhängig davon ob es sich um einen Mafiosi oder eine andere Art von Verbrecher handelt, ist es, sich mit seinesgleichen austauschen zu können, ohne dass Außenseiter die Interaktion verstehen. Dafür werden sowohl kostenintensive Signale (wie z.B. ein geforderter Mord zur Aufdeckung eines verdeckten Ermittlers) als auch konventionelle Signale (wie z.B. Spitznamen und Slang) verwendet.

3 Diskussion und Kritik

The Sicilian Mafia ist eigentlich ein exotisches Werk, weil es sich mit einer (kriminellen) Nischenökonomie beschäftigt und damit eine spezielle Fallanalyse darstellt. Die weit mehr als 2000 wissenschaftlichen Zitationen deuten nichtsdestotrotz auf ein enormes und breites Echo der Studie hin. Gambettas Blick auf die Mafia als ein profitmaximierendes Unternehmen ist die deutlichste und nachhaltigste Botschaft aus seinem Werk, die sich in der Rezeption abzeichnet. Die Sichtweise der Mafia als Unternehmen ist bereits von anderen Mafia-Forschern wie Arlacchi (1989 [1983]) verwendet worden. Erst aber Gambetta hat die Mafia vollends aus einer rituellen Sphäre befreit und sie konsequent in ein Rational-Choice-Gefüge eingebettet. Er behauptet, „even the most outlandish behavior […] makes good economic sense“ (S. 10), und steht damit in der Tradition eines ökonomischen Imperialismus.

Insbesondere für die Wirtschaftssoziologie sind einige Erkenntnisse bedeutsam, denn Gambetta arbeitet zwar, ähnlich wie andere Autoren vor ihm, wesentliche Entstehungsgründe und Funktionen der Mafia heraus, identifiziert dann aber eben zwei zentrale Faktoren, die für die wissenschaftliche Debatte eine ganz neuartige Synthese darstellen: Mangelndes *öffentliches* Vertrauen als eine der entscheidenden Entstehungsbedingungen der Mafia tritt in einer Phase des Wachstums von privaten Eigentums- und Verfügungsrechten auf. Legale Aktivitäten werden durch das öffentliche Misstrauen ineffizient und kriminelle Märkte entstehen. Die informelle Wirtschaft wächst, kriminelle Aktivitäten werden immer häufiger angeboten und nachgefragt. Gambetta zeigt auf anschauliche Art und Weise, dass gerade die Nachfrageseite freiwillig die Kooperation mit den Mafiosi sucht, denn die Mafia agiert als Ersatz für staatliche Akteure, garantiert die Einhaltung von Verträgen und bietet Handlungssicherheit. Dies sind Gambettas wesentliche Bausteine, die zum Verständnis der Entstehung und des Überlebens engzirkeliger, krimineller Gruppen nötig und darüber hinaus auf andere Regionen der Welt übertragbar sind.

Für die herrschende Konfusion in der Definition (inwieweit kann eigentlich von *der* Mafia gesprochen werden, vgl. Varese 1994) leistet *The Sicilian Mafia* eine Klärung zur Struktur und darüber hinaus eine definitorische Fokussierung. Gambettas Verengung des unternehmerischen Ziels der Mafia auf die Produktion von Protektion wird allerdings durchaus als problematisch wahrgenommen. Andere Aspekte wie die politische Einfluss-

nahme, das einflussreiche Beziehungsnetzwerk und weitere illegale Kerngeschäfte wie der Drogenhandel werden beispielsweise durchweg vernachlässigt (Scalia 2010).

Gambettas Blick für die Folgen einer ausgeprägten mafiosen Struktur ist klar zugespitzt. Für ihn ist die Zunahme des öffentlichen Misstrauens in der Gesellschaft eine der zentralen Konsequenzen wachsender mafioser Strukturen. Nicht nur die Existenz der Mafia lässt sich daraus ableiten, gleichzeitig ist sie auch Urheberin des öffentlichen Misstrauens: Akteure, die den Schutz der Mafia genießen, verhalten sich gegenüber der Ingroup vertrauenswürdig, zeigen aber unkooperatives Verhalten gegenüber der Outgroup ohne sanktioniert zu werden. Die informelle Ökonomie, die durch die Mafia entsteht, stellt sich daher als ein „market for lemons" für Außenstehende (Akerlof 1970) heraus (vgl. S. 28ff.). Akteure, die auf die Protektion der Mafia bislang verzichtet haben, sind im Wettbewerb folglich benachteiligt und werden sich daher um Protektion bemühen, so dass sukzessive Unternehmer ohne mafiosen Schutz „wegsterben". Gambetta schreibt: „There will be more lemons sold under the auspices of the mafia even if the mafia itself had no direct interest in their sale" (S. 27). Beckert und Wehinger (2012, S.15) führen diese Sichtweise fort und argumentieren, dass die Güter auf einem Markt, der Teil des Protektionsgeschäfts ist, mit hohen Transaktionskosten und geringerer Wohlfahrt verbunden sind, da sie von Preiswucher und Qualitätsverlust betroffen sind.

Die Mafia ist ein weltweites und deskriptiv äußerst relevantes Phänomen und Gambetta betont, dass die sizilianische Mafia zum Zeitpunkt seiner Untersuchung keinen Exportschlager darstellt. Existierende mafiose Gruppen außerhalb Siziliens sind entgegen der weitläufigen Meinung keine direkten Ableger. Die Mafia ist stark von den vorhin skizzierten lokalen Bedingungen abhängig und agiert in abgesteckten räumlichen Kontexten. Auch die Ausformung der organisationalen Strukturen kann aufgrund von regionalen Besonderheiten markant unterschiedlich sein, daher sind auch die kalabrische „Ndrangheta" oder die neapolitanische „Camorra" von der sizilianischen „Cosa Nostra" zu unterscheiden. Für seine Vorhersage zur Lokalität der Mafia finden sich allerdings gegensätzliche Evidenzen. Campana (2011) kommt zum Schluss, dass es nur wenige Expansionsstrategien der Mafia gibt, keine internationalen Allianzen und der Rekrutierungsmarkt für das Personal fast ausschließlich regional sei. Varese (2011) dagegen stellt durchaus eine Ausweitung im Stile einer „McMafia", also eines Franchiseunternehmens, fest.

Gambettas Arbeit über die sizilianische Mafia hat sich zu einem der bekanntesten Werke über dieses Sujet entwickelt, gerade weil mit seinem Instrumentarium ein besseres und realistischeres Verständnis möglich ist. Er hat aus vorangegangenen Arbeiten eine gelungene und einleuchtende Synthese hergestellt und zugleich radikal neue Wege beschritten. Vielleicht kann die Breitenwirkung des Werkes auch teilweise damit erklärt werden, dass eine rational agierende Mafia eine beinahe beruhigende Vorstellung ist – denn Angst machen vor allem irrationale Akteure.

Literatur

Abell, P. 1995. Review of the book „The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection“ by Diego Gambetta. In: *The British Journal of Sociology 46*, S. 149–150.

Akerlof, G. A. 1970. The Market for „Lemons“. Quality Uncertainty and the Market Mechanisms. In: *Quarterly Journal of Economics 84*, S. 488–500.

Arlacchi, P. [1983] 1989. *Mafiose Ethik und der Geist des Kapitalismus*. Frankfurt/M.: Cooperative.

Benson, B. L. 1994. Review of the book „The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection by Diego Gambetta“. In: *Public Choice 80*, S. 217–219.

Beckert, J., Wehinger, F. 2012. In the Shadow: Illegal Markets and Economic Sociology. In: *Socio-Economic Review 11*, S. 5–30.

Blok, A. 1975. *The Mafia of a Sicilian village, 1860–1960*. New York, NY: Harper & Row.

Bozoyan, C. 2015. Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit. In: Keuschnigg, M., Wolbring, T. (Hrsg.), *Experimente in den Sozialwissenschaften*, 22. Sonderband der Sozialen Welt, S. 192–213. Baden-Baden: Nomos.

Braun, N., Gautschi, T. 2011. *Rational-Choice-Theorie*. Weinheim, München: Juventa.

Campana, P. 2011. Eavesdropping on the Mob: The Functional Diversification of Mafia Activities across Territories. In: *European Journal of Criminology 8*, S. 213–228.

Frye, T. 2002. Private protection in Russia and Poland. In: *American Journal of Political Science 46*, S. 572–584.

Gambetta, D. 2009. Codes of the underworld. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Gambetta, D. 2011. „The Sicilian Mafia „. Twenty years after publication. In: *Sociologica 2*, S. 1–11.

Hess, H. [1970] 1973. *Mafia and Mafiosi: The structure of power*. Lexington, MA: Lexington Books.

Kollock, P. 1994. Review of the book „The Sicilian Mafia : The Business of Private Protection. by Diego Gambetta“. In: *American Journal of Sociology 100*, S. 831–833.

Scalia, V. 2010. From the Octopus to the Spider's Web: The Transformations of The Sicilian Mafia under Postfordism. In: *Trends in Organized Crime 13*, S. 283–298.

Shvarts, A. 2001. The Russian mafia: do rational choice models apply. In: *Michigan Sociological Review 15*, S. 29–63.

Tzvetkova, M. 2008. Aspects of the evolution of extra-legal protection in Bulgaria (1989-1999). In: *Trends in Organized Crime 11*, S. 326–351.

Varese, F. 1994. Is Sicily the future of Russia? Private protection and the rise of the Russian Mafia. In: *European Journal of Sociology 35*, S. 224–258.

Varese, F. 2011. *Mafias on the move: how organized crime conquers new territories*. Princeton: Princeton University Press.

Wang, P. 2011. The Chinese mafia: private protection in a socialist market economy. In: *Global Crime 12*, S. 290–311.

Frank Dobbin: Forging industrial policy

Lisa Knoll

Dobbin, Frank. 1994. *Forging industrial policy: the United States, Britain, and France in the railway age*. Cambridge: Cambridge University Press.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Dobbin zeigt in seiner Studie, wie sich unterschiedliche *staatliche* Industriepolitiken im historischen Prozess herausbilden. Um dies zu zeigen, untersucht er wie im 19. Jahrhundert in den Vereinigten Staaten von Amerika, in Frankreich und in Großbritannien das große Infrastrukturprojekt des Eisenbahnausbaus verwirklicht worden ist. Interessanterweise ist das ordnungspolitische Problem, das mit der Eisenbahntechnologie verbunden wird, in allen drei untersuchten Ländern ein anderes.

In den USA wird als größte Gefahr ein zu großer Einfluss eines mächtigen federal state angesehen. Auf dem Spiel steht die lokale Selbstorganisation („community souvereignty", S. 214). In Frankreich stellt sich ein unorganisiertes und nicht aufeinander abgestimmtes Streckennetz als größtes Problem dar, das es zu verhindern gilt. Auf dem Spiel steht die nationale Einheit des Landes, die sich historisch über einen militärischen Zentralismus etabliert hat („military absolutism", S. 215). Heterogene private und lokale Interessen im Streckennetzausbau gilt es deshalb zurückzuweisen. In Großbritannien geht es darum, das private Unternehmertum zu schützen („individual souvereignty", S. 215), sowohl gegen die Marktmacht der Monopole, als auch gegen eine starke Staatsbürokratie. Dobbin sieht hier eine historische Kontinuität vom dezentral organisierten Landadel zum britischen unternehmensorientierten Individualismus. Am Ende des Buches bezieht Dobbin diese unterschiedlichen kulturellen Muster auf verschiedene rationale Wachstumstheorien, auf die sich die verschiedenen industriepolitischen Ideale stützen können:

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_28

> „Each country reinterpreted its state institutions in a way that made them integral to a positive, rationalized, theory of economic growth. By the beginning of the railway age, Jean-Baptiste Colbert and Henri de Saint-Simon had articulated state concertation as a prescription for growth in France, Adam Smith and David Ricardo had articulated the protection of economic liberties as a tactic for expansion in England, and Thomas Jefferson and Andrew Jackson had articulated decentralized rule and community self-determination as a strategy for progress in the United States“ (S. 225).

Dobbin vergleicht die drei Fälle entlang der Dimensionen der Planung von Eisenbahnnetzen, der Finanzierungsformen dieser langfristig angelegten und kapitalintensiven Investitionen, der Entstehung von technischen Standards und Sicherheitsstandards, sowie entlang der Dimension der Preis- bzw. Wettbewerbsregulierung. Dieser Vergleich führt zu einem lesenswerten Detailreichtum der Studie. Ich will mich deshalb im Folgenden auf einzelne Aspekte beschränken, um einen plastischen Lektüreeindruck zu vermitteln.

Der Fall USA erscheint aus einer kontinentaleuropäischen Perspektive besonders interessant. Am Ende des Eisenbahnzeitalters sind die USA das einzige Land der Welt, wie Dobbin betont, dass einem natürlichen Monopol mit Wettbewerbsregeln beizukommen sucht (S. 90f.). Am Anfang des Eisenbahnzeitalters werden Fragen der Finanzierung und der Planung in den USA auf regionaler Ebene entschieden, im Einklang mit dem Prinzip des „rivalistic state mercantilism“ (S. 29). Die Regierungen stellen in den USA den Unternehmen das nötige Land und finanzielle Unterstützung für den Eisenbahnausbau weitestgehend günstig oder sogar umsonst zur Verfügung, ohne sich im Weiteren in die Planung einzumischen oder zu kontrollieren, ob die vereinbarten Strecken auch in der versprochenen Qualität gebaut werden. Man geht hier schlicht nicht davon aus, dass es einen Dissens zwischen dem öffentlichen und privaten Interesse geben könnte. Es sind aber auch keine staatlichen Kompetenzen und Technologien, wie in Frankreich, vorhanden, die die staatliche Kontrolle hätten garantieren können. Interessanterweise ist hier noch keine laissez faire-Doktrin am Werk (S. 34), sondern ein tief verankertes Vertrauen in die Selbstorganisation der Bürger (S. 35), kombiniert mit einem tiefen Misstrauen in eine mächtige Staatsbürokratie. Die große Sorge, die die Menschen umtreibt, ist eine „federal tyranny“. Vor diesem Hintergrund erscheinen die dann entstehenden Eisenbahnmonopole in den USA als „mysterious mutations“ (S. 81). Man war der Staatstyrannei des alten Europa entkommen und fand sich nun in einer Situation, die an die „absolut tyranny“ und die „monarchy of the Old World“ erinnerte (S. 72). Öffentliche Gelder werden veruntreut, die Sicherheit der Passagiere wird durch laxe Sicherheitsstandards gefährdet (z.B. nicht vorhandene Bremsen), und die Monopolpreise haben ruinöse Auswirkungen auf andere Wirtschaftszweige, die auf die neuen Transportsysteme angewiesen sind. In der Folge organisieren sich „upstanding but naive citizens“ (S. 74) in Kommissionen, die allerdings ein gutes Jahrhundert (bis zur Antitrust-Gesetzgebung unter Roosevelts New Deal 1933 bis 1938) gegenüber den neu entstandenen Monopolen relativ machtlos bleiben. Die entstehende industriepolitische Regulierung ist eine Wettbewerbsregulierung. Bauern, die ihre Waren aus unterschiedlichen Regionen und zu unterschiedlichen Preisen in die Städte transportieren, sollen faire Konkurrenzbedingungen (Preise) einklagen können (S. 74). In

der Folge werden Entschädigungszahlungen für Preisdiskriminierungen verhängt. Industriepolitische Koordinationsprobleme werden also nicht, wie in Frankreich, im Vorhinein staatlich antizipiert, sondern nachträglich juristisch geklärt. Am Ende akzeptieren die Amerikaner den Eingriff des Staates nur in Form eines „neutral arbiter in civil matters", welcher mit dem Amerikanischen „court-centred system of legal enforcement" in Einklang steht (S. 76). Dobbin macht mit seiner Studie die innere Logik der liberalen Wettbewerbsregulierung und ihre Entstehung verständlich. In den USA etablieren sich *indirekte*, *nicht-invasive* Regulierungsformen, die die (aufgekommene) Diskrepanz zwischen öffentlichem und privatem Interesse einzuebnen suchen. So wurde zum Beispiel der Bau der Sacramento-Omaha Linie in Form eines Wettrennens orchestriert: Die Firma, die zuerst in der geplanten Streckenmitte eintrifft, bekommt das für diesen Abschnitt vorgesehene Land und das Darlehen (S. 53). Und fehlende Sicherheitsstandards werden öffentlich angeprangert, anstatt diese, wie in Frankreich, von Anfang an festzuschreiben. In den USA werden „extensive records of accident investigations" (S. 62) veröffentlicht, um die informierte Konsumentenentscheidung zu ermöglichen.[1] Anstatt also direkt mit Vorgaben einzuschreiten, werden die Konsumenten als Entscheider herangezogen. Aus wirtschaftssoziologischer Sicht ist außerdem interessant, dass die planerische Abwesenheit des Staates in den USA zu einem enormen Rekalibrierungsaufwand führt, der in den USA von privater Seite zu bewältigen ist (S. 60). So entwickeln sich allein im Bundesstaat Wisconsin 38 verschiedene Zeitzonen, die Fahrpläne zu einem „night-mare to interpret" werden lassen (S. 60). In den USA ist die Zeitzonenstandardisierung das Ergebnis privat orchestrierter Koordination. Dasselbe gilt für die Standardisierung von Spurweiten und Signalsystemen: „What meant ‚stop' on one system meant ‚go' on another" (S. 61). Bis zum Jahr 1860 gab es 12 verschiedene Spurweiten in den USA. Die staatliche Nichteinmischung führt in den USA anders als in Frankreich – neben hohen privaten Gewinnmargen – zu einem enormen privaten Koordinations- und Managementaufwand. Dies wiederum führt dazu, dass die entsprechenden Organisationskompetenzen und Kapitalkonzentrationen nicht im Staat, sondern in der Industrie aufgebaut werden (dazu auch Chandler 1977). Die Industrie wird in den USA also nicht nur mit öffentlichem Geld und Land subventioniert, sondern auch indirekt dadurch gestärkt, dass sie sich selbst Koordinationskapazitäten aufbauen muss, die auf staatlicher Seite nicht vorhanden sind. Aus diesem Grund etablieren sich in den USA unzählige private Vereinigungen und Organisationen, die sich der Frage der Standardisierung annehmen (S. 62). Standardisierung und Koordination werden schließlich selbst zu einem privaten und verkäuflichen Gut.

Anders als in den USA werden in Großbritannien Kartelle zwischen schwächeren Unternehmen gegen die Preismacht der Monopole ausdrücklich staatlich unterstützt. Man versucht hier also nicht mehr Wettbewerb gegen Monopole einzusetzen, sondern die Marktmacht der Schwachen gegen die Monopole zu stärken, „by applying the principle of ‚laissez-collectives-faire'" (S. 207). In Großbritannien gilt es das private Unternehmertum und Eigentum zu schützen, nicht nur gegenüber der Staatsmacht, sondern auch

1 Diesbezüglich ist die Situation in Großbritannien ähnlich (S. 179f.).

gegenüber der Monopolmacht. So werden z.B. auch Landenteignungsfragen in Großbritannien viel kontroverser diskutiert, als in den USA (was auch mit der unterschiedlichen Fläche und Bevölkerungsgruppen – „Wilde“ vs. Landadel – der beiden Länder zu tun haben mag). Die für den Streckenbau notwendigen Landenteignungen führen hier zu einer kontroversen Diskussion, u.a. weil die staatlich vergebenen Baukonzessionen Gegenstand von Finanzspekulationen werden und sich deshalb die Frage nach ihrer gesellschaftspolitischen Legitimation stellt (S. 168f.). Insgesamt ist die Rolle der globalen Finanzplätze im Eisenbahnzeitalter interessant. Großbritannien ist das einzige Land, indem der Staat den Eisenbahnnetzausbau nicht subventioniert. „To British observers, the beauty of the modern economy was that public goals were naturally achieved by private initiative“ (S. 180).

Es ist jedoch nicht die damals bereits mächtige Londoner Finanzwirtschaft, die die Finanzierung im großen Stil ermöglicht. Die Investitionszyklen der Finanzwirtschaft stellen sich als zu kurzfristig für derart langfristige Investitionsvorhaben dar. Langfristige Finanzierungskonstrukte entstehen in Großbritannien auf lokaler Ebene nach Bedarf (z.B. „regional stock markets“, S. 178). Es ist also weder in den USA noch in Großbritannien die Hochfinanz, die den Eisenbahnstreckenausbau ermöglicht. Ganz im Gegenteil, es ist das Finanzkapital, welches durch das Eisenbahnzeitalter erst zu einem mächtigen Spieler wird, weil hier enorme Geldsummen für die Spekulation mobilisierbar werden („railway mania“); wobei es in Großbritannien nicht, wie in den USA, öffentliches Geld ist, das die Spekulation beflügelt, sondern der Wiederverkauf von Streckenkonzessionen.

In Frankreich wird dagegen sehr konsequent ein Weg gesucht, der die private Finanzierung des Streckennetzes ermöglicht, ohne dass der Staat die planerische Kontrolle aufgibt (S. 130). Das Streckennetz, die technischen Standards wie Spurweite, Signalsysteme und Preise werden von staatlicher Stelle festgelegt und müssen von den privaten Investoren umgesetzt werden. Überhaupt wird die private Finanzierung des Streckennetzes nur dann in Erwägung gezogen, wenn es die knappe Haushaltssituation erforderlich macht.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Die international vergleichende Studie von Frank Dobbin steht im Kontext der 1990er Jahre, in denen zahlreiche Studien über unterschiedliche business systems (Whitley 1992) und Spielarten des Kapitalismus (Hall und Soskice 2001) entstanden sind. In diesen Studien drückt sich ein Erkenntnisinteresse aus, das sich gegen die Vorstellung einer überlegenen Rationalität oder Wirtschaftsordnung wendet, die sich nach dem Ende der Sowjetunion mit der Durchsetzung der Marktwirtschaft geopolitisch abzeichnet. Das Besondere bei Dobbin ist die Fallauswahl, so dass seine Studie ausdrücklich nicht in die geläufige Gegenüberstellung marktlich vs. staatlich koordinierter Wirtschaftsordnungen eingeordnet werden kann. Er macht mit seiner Fallauswahl verständlich, wie sich aus unterschiedlichen Problemperzeptionen in den USA und in Großbritannien *unterschiedliche marktliberale* Industriepolitiken verfestigen (S. 160). Indem Dobbin zeigt, dass sich auch die beiden klassischen Marktökonomien Großbritannien und USA unterscheiden, wird

deutlich, dass Gesetze von Wirtschaft und Wachstum keiner eindimensionalen inneren Logik folgen (S. 8). Damit löst er seine Fälle sowohl aus ökonomisch-utilitaristischen als auch aus technikdeterministischen Erklärungsfiguren heraus. Weder kann ein Effizienzgewinn der Marktkoordination nachgewiesen werden, noch zeigen sich materiale zentralistische Koordinationszwänge beim Bau großer Infrastrukturprojekte (Winner 1986). Wirtschaftskoordination wird vielmehr als Koevolution von Staatlichkeit gedacht und als Folge von kulturellen Mustern, die sich historisch, über ein Jahrhundert hinweg, in den Eisenbahnausbau einschreiben. Dobbin verortet seine Untersuchung im soziologischen Neoinstitutionalismus, welcher sich für die institutionellen Logiken interessiert, die bestimmte Formen wirtschaftlicher Regulierung hervorbringen. Er zeigt, dass die Ursache für die jeweilige nationale Ausgestaltung in kulturellen Logiken zu suchen ist, die die spezifischen Problemlagen und Lösungen im Zusammenhang mit dem Eisenbahnnetzausbau erklären können.

3 Diskussion

Dobbins Studie gehört sicherlich zu den Werken, die oft zitiert, aber selten gelesen werden. Die Studie ist jedoch gerade aufgrund ihrer historischen Perspektive von hoher Aktualität. Sie zeigt die Entstehung und die innere Logik der Wettbewerbsregulierung auf, die den sogenannten Freihandelsabkommen (wie CETA) inhärent ist. Eine Neulektüre vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen verspricht aufschlussreich zu sein. So muss die Marktgerechtigkeit im amerikanischen System im Nachhinein juristisch hergestellt werden, während sie in Frankreich (Kontinentaleuropa) im Vorhinein verwaltungstechnisch antizipiert wird. Firmen, die in sogenannten Schiedsgerichten gleiche Marktzugangschancen einklagen können, haben ihre Geschichte in den Kommissionen des 19. Jahrhunderts, die den Bauern Ausgleichszahlungen für ungerechte Monopolpreise (ungleiche Marktzugangsbedingungen) zusicherten. Man muss als Landwirt also vor einem Schiedsgericht beweisen können, dass man durch die Marktmacht des Transportmonopolisten von einem fairen Marktzugang ferngehalten wird. Dass diese Gerichtsbarkeit sich nicht nur gegen mächtige Monopole richten kann, sondern auch gegen Staaten, denen ungleiche Marktzugangsbeschränkungen vorgeworfen werden können, ist dabei aus der Sicht der (neoliberalen) Wettbewerbslogik nur eine Fußnote. Für die Wirtschaftssoziologie ist die Studie von Dobbin also deshalb so interessant, weil sie verständlich macht, dass rationale Wachstumstheorien das Ergebnis historischer Prozesse sind. Industriepolitische Logiken und Prinzipien, die uns heute als in sich geschlossene und selbsterklärende Theoreme erscheinen, erhalten über die Lektüre des Buches ihre Lebendigkeit und Beweglichkeit zurück. Sie sind das Ergebnis eines zähen Ringens um Gerechtigkeit und Gemeinwohl.

Literatur

Chandler, A. D. 1977. *The visible hand*. *The managerial revolution in American business*. Cambridge: Harvard University Press.

Hall, P. A., Soskice, D. (Hrsg.). 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.

Whitley, R. (Hrsg.). 1992. *European Business Systems*. *Firms and markets in their National Contexts*. London: Sage.

Winner, L. 1986. T*he whale and the reactor: a search for limits in an age of high technology*. Chicago: University of Chicago Press.

AnnaLee Saxenian: Regional Advantage

Luka Jakelja

Saxenian, AnnaLee. 1994. *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press. (Paperback Neudruck: 1996. Cambridge: Harvard University Press)

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

In *Regional Advantage* geht AnnaLee Saxenian der Frage nach, warum sich die regionalen Ökonomien vom Silicon Valley (Kalifornien) und der Route 128 (Massachusetts) wirtschaftlich unterschiedlich entwickelt haben. Diese abweichenden Entwicklungspfade führt Saxenian auf die unterschiedlichen industriellen Systeme der beiden Regionen zurück. Die Unterschiede können anhand dreier Dimensionen festgemacht werden: regionale Institutionen und Kultur, die industrielle Struktur sowie die interne Organisation der Unternehmen. Zusammen sind diese drei Elemente konstitutiv für regionale industrielle Systeme. Sie sind dabei so miteinander verbunden, dass keines der drei Elemente dem anderen kausal vorgelagert ist; jedes trägt einen gewissen Teil zur Erklärung regionaler Anpassung bei. Während beide untersuchten Regionen Teil der US-amerikanischen High-Tech-Computer-Industrie sind, haben sich historisch zwei völlig unterschiedliche regionale Industriesysteme herausgebildet. Das Silicon Valley entspricht einem „decentralized regional network-based system" und die Route 128 einem „independent firm-based system" (S. 8). Eines der hauptsächlichen Unterscheidungsmerkmale ist die Anpassungsfähigkeit an wirtschaftlichen Wandel. Ersteres war dabei viel erfolgreicher, sich an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen und durch hohe Innovationsfähigkeit ökonomisch zu expandieren. Einer der Hauptfaktoren hierfür liegt in der netzwerkartigen Beziehungsstruktur zwischen den Firmen. Zweiteres hat sukzessive Marktanteile verloren, da es überwiegend von voneinander unabhängig agierenden Firmen dominiert und nicht auf schnellen wirtschaftlichen und technologischen Wandel ausgelegt war.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_29

Saxenian verwendet für die Herausarbeitung dieses Prozesses eine ethnographische Methode, indem sie mehr als 160, über einen Zeitraum von einem Jahrzehnt (zwischen 1980 und 1991) geführte, Tiefeninterviews verarbeitet. Während dieser Zeit lebte sie sowohl im Großraum Boston als auch in Kalifornien, deren Entwicklung sie beschreibt. Die Interviews wurden mit Unternehmern, Industrieführern, Geschäftsführern, Repräsentanten lokaler Wirtschaftsverbände, öffentlichen Stellen und Universitäten geführt. Darüber hinaus bezieht Saxenian die lokale und nationale Wirtschaftspresse, Firmendokumente und Datenbankenmaterial in ihre Analyse mit ein.

Die Autorin rekonstruiert die Entwicklungsgeschichte in drei Phasen: Die erste beginnt in den 1950er Jahren und ist geprägt durch die Nachkriegszeit, den Kalten Krieg und die damit einhergehenden staatlichen Programme für Forschung und Produktion in der Elektronikindustrie (hauptsächlich für Militär und Raumfahrt). In den 1970ern (Ende des Vietnamkrieges und des „Space Race") werden die staatlichen Programme sukzessive eingeschränkt und es folgt eine Umorientierung zur konsumentenorientierten High-Tech-Industrie. An der Route 128 konzentriert man sich in dieser Zeit auf sogenannte „Minirechner" und im Silicon Valley auf kommerzielle Halbleitertechnologie. Die zweite Periode ist gekennzeichnet durch eine massive Krise in beiden Regionen, Mitte der 1980er Jahre. Effizientere japanische Produzenten übernehmen die Führungsrolle in der Halbleiterbranche. Der „Minicomputer" wird sukzessive durch den PC und die Workstation ersetzt. Die dritte Phase markiert die schnelle und erfolgreiche Bewältigung der Krise in Kalifornien und eine nahezu stagnierende Computerindustrie in der Bostoner Gegend.

Was sind die genaueren Unterschiede zwischen den Regionen? Im Silicon Valley entstehen anfänglich *informelle Netzwerke, (informal networks),* die sich später zu formaleren *Produktionsnetzwerken (interfirm production networks)* zwischen kleinen und größeren Unternehmen (wie z.B. Hewlett-Packard) entwickeln. Grenzen verschwimmen in einer *kooperativen Umgebung* des Informationsaustausches zwischen den Firmen, aber auch zwischen Anbietern und (den größtenteils lokalen) Kunden, die in den Entwicklungsprozess miteinbezogen werden. Massenproduktion weicht der Logik von „close to the customer" (S. 121). Gleichzeitig besteht hoher (Innovations-)*Wettbewerb* um neue Marktnischen zwischen Start-ups, die zu Diversität und Flexibilität des Systems beitragen. Im einstigen Tal von Aprikosen und Walnüssen herrscht in der Pionierphase eine Unternehmerkultur der *Risikofreude* und *Experimentierbereitschaft*. Fehlschläge und Misserfolge werden als unumgängliche Folgen des Innovationsprozesses und eines „intrinsischen Wettbewerbs" verstanden. Wettbewerb hat eine zweifache Bedeutung: Zum einen konkurrieren neue Firmen um noch nicht erschlossene Marktnischen. Zum anderen ist es ein Wettbewerb „mit sich selbst" um neue technische Ideen und Lösungen. Technische Weiterentwicklung steht über dem ökonomischen Erfolg; die Region, mit der man ein gemeinsames Produkt assoziiert, über der einzelnen Firma. In einem der geführten Interviews erklärt ein Unternehmer: Die „Leute glauben, sie arbeiten für Silicon Valley" (S. 37). Der regionale *Arbeitsmarkt* ist geprägt von hoher Mobilität. Ingenieure verlassen eine Firma, wenn eine neue Idee in dieser Umgebung nicht realisierbar ist. Risiko- und Beteiligungskapital sind die hauptsächlichen *Finanzierungsformen* für neue Projekte. Investierende „Venture-Ca-

pitalists“ sind, so Saxenian, oft selbst Ingenieure und stehen in enger Verbindung mit den unterstützten Unternehmen. Auch andere *intermediäre Akteure* wie Anwälte, Marktforschungsunternehmen oder Beratungsfirmen sind ein wichtiger Teil der Netzwerkstruktur, indem sie zu einer größeren Kohärenz zwischen den Unternehmen beitragen. Alle diese Faktoren ergeben ein flexibles, anpassungsfähiges Produktionssystem.

An der Route 128 ist die Start-up-Bildung vergleichsweise schwierig. Die Finanzierung erfolgt durch eher risikoaverse Banken, informelle Netzwerke gibt es kaum und zwischen den unabhängigen, autarken Firmen der Region bestehen starre Grenzen. Arbeitskräftemobilität wird durch den strategischen Einsatz rechtlicher Folgen erschwert. Firmen (wie z.B. DEC) sind vertikal integriert, produzieren alle Komponenten selbst und sind so auf große Stückzahlen und eine stabile Nachfrage ausgerichtet. Produktentwicklungen und Trends werden von Managern und nicht von Kunden vorgegeben. Solche Strukturen sind nicht nur unflexibel, sondern hemmen auch Innovation. Es herrscht eine Kultur, die von einem strukturierten Alltag geprägt ist: Religion, Arbeit, Freizeit, Familienaktivitäten; ein „suburban professional lifestyle“ (S. 61). Hingegen verschwimmen im Silicon Valley eher die Grenzen zwischen Arbeit, Freizeit und Familie, zumal auch informelle Netzwerke wie Dinnerparties zum Informationsaustausch genutzt werden. Diese Kultur sucht die Erhaltung des Status quo. Risiko soll vermieden und Stabilität aufrechterhalten werden. Die Unternehmen sind hierarchisch organisiert und es gibt deutliche Statusunterschiede (eigene Parkplätze, Managerkantinen, spezieller Dresscode usw.). Daraus folgt ein auf stabile Märkte und gleichbleibende Technologien ausgerichtetes, stabilitätszentriertes Industriesystem.

Wenn auch ein regionales Industriesystem durch die oben genannten drei Dimensionen bestimmt ist, so kommt der regionalen (Innovations-)Kultur im gesamten Buch besondere Bedeutung zu. Es sind spezifische kulturelle Elemente, wie die Experimentier- und Risikofreude von Unternehmern, unternehmerisches und netzwerkinternes Lernen oder die Art des Umgangs mit Fehlern und Misserfolg, welche von großer Wichtigkeit für die Beantwortung der gestellten Forschungsfrage sind.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

AnnaLee Saxenian argumentiert, dass traditionelle Erklärungen industrieller Anpassung ungenügend sind, um die unterschiedliche Entwicklung zwischen den verglichenen Regionen erklären zu können. Firmen werden in solchen Ansätzen als abgekapselt von der regionalen Ökonomie betrachtet und die Bezugspunkte sind die nationalstaatliche Ebene und der Industriesektor. Ebenso greifen Theorien regionaler Entwicklung, welche die Region als eine Anhäufung von Technologie und menschlichen Fähigkeiten begreifen, zu kurz. Ökonomen beziehen sich auf das Konzept (positiver) externer Effekte, um regionale Entwicklung zu erklären. Durch die Agglomeration von gut ausgebildeten Arbeitskräften, Finanzierungsmöglichkeiten, Infrastruktur und Spillover-Effekten sowie durch die Nähe zu Universitäten und informellen Informationsflüssen ergeben sich Wettbewerbsvorteile

für die ansässigen Firmen. Das Unternehmen ist hierbei eine atomistische Einheit ohne Bezug zu anderen Unternehmen. Es gibt klare Grenzen zwischen dem, was innerhalb und dem, was außerhalb der Firma liegt. Institutionelle und soziale Beziehungen werden völlig ausgeklammert. Wie Saxenian betont, sehen solche Ansätze keinen Unterschied zwischen dem Silicon Valley und der Route 128; ja mehr noch, das Silicon Valley wird aus einer konventionellen, ökonomischen Perspektive als „pathologisch fragmentiert" (S. 6) angesehen. Die empirische Realität offenbart ein völlig anderes Bild (S. 3 u. S. 107ff.). Saxenian zeigt eine alternative, wirtschaftssoziologische Erklärung auf.

Generell bezieht sich Saxenian in ihrem Buch vor allem auf zahlreiche empirische Analysen regionaler Ökonomien. Ihr theoretischer Ankerpunkt ist das „regionale industrielle System" im Sinnen von Herrigel (1989). Die stärksten theoretischen Verbindungen innerhalb der Wirtschaftssoziologie bestehen zum Netzwerkansatz und dem Konzept der „Einbettung", wie sie vor allem von Mark Granovetter (1985) entwickelt worden sind (S. 7ff.). Während Granovetters Netzwerkansatz dahingehend kritisiert wurde, politische und kulturelle Faktoren nicht zu berücksichtigen (Swedberg 2003, S. 40), ist die regionale Kultur in Saxenians Buch ein wichtiger Aspekt. Granovetter hat später seinen Ansatz auch erweitert (Swedberg 2003, S. 39) und ist in einem groß angelegten Forschungsprojekt im Silicon Valley (Castilla et al. 2000) genauer auf Aspekte eingegangen, die bereits Saxenian in ihrer Analyse aufgegriffen hat.

Granovetter hat in weiterer Folge auch direkt auf Saxenian Bezug genommen, um für eine differenziertere Betrachtung nationaler Innovationssysteme zu plädieren. Während in der „Varieties-of-Capitalism"-Debatte (Hall und Soskice 2001) inkrementelle oder radikale Innovationen des Unternehmens vom nationalen Innovationssystem abhängen, zeigt Saxenian, dass innerhalb des gleichen Nationalstaates große regionale Divergenz herrschen kann. Die Organisationsstruktur der Unternehmen untereinander sei zu betrachten und ihre Innovationsfähigkeit danach zu messen (Granovetter 2005, S. 438). Die wechselseitige Befruchtung von Saxenians und Granovetters Arbeiten hinterließ ihre stärksten Spuren in der theoretischen Weiterentwicklung des Netzwerkansatzes.

Ein bemerkenswerter Aspekt des hier vorgestellten Buches ist, dass es – paradoxerweise – in einem Prozess der ökonomischen Globalisierung von der Bedeutung der Region und regionaler Netzwerke spricht. Saxenian (2014) hat in einem späteren Interview selbstkritisch darauf hingewiesen, dass sie bei der Datenerhebung für *Regional Advantage* einen bedeutenden Aspekt übersehen hat: die Rolle der Migration bei der Vernetzung regionaler Netzwerke. In der Studie *The New Argonauts: Regional Advantage in a Global Economy* hat Saxenian (2006) diesen genauer untersucht.

3 Diskussion und Kritik

Die Rezeption von *Regional Advantage* ist weit und vielschichtig. Die Reichweite der Arbeit spiegelt sich beispielsweise darin wider, dass Buchbesprechungen in *Science* und *Nature* erschienen. Das Buch gilt in der Wirtschaftssoziologie als Beispiel herausragender

soziologischer Arbeit und wird in vielen Handbüchern und Überblickswerken angeführt (siehe z.B. Granovetter und Swedberg 2001, S. 375). Innerhalb der Ökonomik und der Geografie wurde es hingegen viel kritischer diskutiert. Von Wirtschaftsgeografen wurde eingewandt, dass die Beziehungen zwischen den einzelnen Faktoren eines regionalen Industriesystems zu ungenau seien. Darüber hinaus wurde vorgebracht, dass Saxenian auf den Einfluss nationalstaatlicher Institutionen nicht ausreichend eingehe (Gertler 1995). Von ökonomischer Seite wurde bemängelt, das Buch unterschätze die Bedeutung von hochgradig kompetitiven lokalen Märkten. Ebenso seien mobile Arbeitsmärkte eher als Störquelle zu sehen, da laufende Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten unterbrochen werden würden. Ferner wurde kritisiert, Saxenian vernachlässige auch den globalen Aspekt ökonomischer Entwicklungen (Florida 1994).

Der Kritik aus rein ökonomischer Perspektive kann entgegengehalten werden, dass die Autorin eine wirtschaftssoziologische Analyse verfolgt und infolgedessen eine *soziologische* Erklärung des Wettbewerbs vorgelegt hat. Die Kritik einer mangelnden Betrachtung der förderlichen Aspekte von lokalem Wettbewerb übersieht jedoch, dass Saxenian durchaus die Rolle der Konkurrenz bei der Herausbildung von Marktnischen und der Ausdifferenzierung des Industriesystems würdigt (S. 29ff.). Allerdings sieht sie in der Fokussierung auf den Wettbewerb eine zu kurzgreifende Überbewertung eines einzelnen, wenn auch relevanten, Faktors.[1] Ebenso lässt die Kritik an der vermeintlich unberücksichtigten nationalstaatlichen Ebene außer Acht, dass Saxenian intensiv auf den Einfluss staatlicher Forschungsprogramme in der Zeit des Kalten Krieges eingeht. Die fehlende Berücksichtigung des globalen Kontexts hat die Autorin mit ihrer Folgepublikation *The New Argonauts* (2006) aufgearbeitet.

Offen bleiben jedoch die kausalen Beziehungen zwischen den drei analysierten Ebenen *regionale Institutionen und Kultur*, die *industrielle Struktur* und die *interne Organisation der Unternehmen*. Eine deutlichere Bezugnahme zwischen dem vorgeschlagenen Erklärungsmodell und dem diskutierten empirischen Material hätte dem Werk mehr Konsistenz verliehen. Zudem handelt es sich beim theoretischen Zugang um eine weitgehend amerikanische Perspektive. Ein breiterer Blick, z.B. auf klassische oder zeitgenössische europäische Ansätze der Wirtschaftssoziologie, hätte zu größerer theoretischer Kohärenz beigetragen. Dessen ungeachtet hat Saxenian eine fundierte, historische Betrachtung und eine überzeugende vergleichende Analyse regionaler Industriesysteme vorgelegt.

1 Hier folgt Saxenian der klassischen Argumentation Simmels (1908, S. 8ff.) zu den Formen der Vergesellschaftung, da sowohl Konkurrenz (ökonomischer Wettbewerb) *als auch* Kooperation (wie in Netzwerken) als relevante soziologische Untersuchungsdimensionen wirtschaftlicher Aktivität anzusehen sind.

Literatur

Castilla, E., Hwang, H., Granovetter, E., Granovetter, M. 2000. Social Networks in Silicon Valley. In: Lee, C.-M. et al. (Hrsg.), *The Silicon Valley Edge*, S. 218–247. Stanford: Stanford University Press.

Florida, R. 1994. High-Tech Dynamics [Besprechung von Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128, von AnnaLee Saxenian]. In: *Science 264*, S. 1614–1615.

Gertler, M. S. 1995. Discussion of "Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128" By AnnaLee Saxenian. In: *Economic Geography 71*, S. 199–207.

Granovetter, M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology 91*, S. 481–510.

Granovetter, M. 2005. Business Groups and Social Organization. In: Smelser, N. J., Swedberg, R. (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*, S. 429–450. Princeton: Princeton University Press.

Granovetter, M., Swedberg, R. (Hrsg.). 2001. *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview Press.

Hall, P. A., Soskice, D. W. 2001. *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.

Herrigel, G. B. 1989. Industrial Order and the Politics of Industrial Change: Mechanical Engineering. In: Katzenstein, P. J. (Hrsg.), *Industry and Politics in West Germany. Towards the Third Republic*, S. 185–220. London: Cornell University Press.

Saxenian, A. 2006. *The New Argonauts. Regional Advantage in a Global Economy*. Cambridge: Harvard University Press.

Saxenian, A. 2014. *Global Innovation Summit 2014*, Interview mit der Autorin.

Simmel, G. 1908. *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. Leipzig: Duncker und Humblot.

Swedberg, R. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.

Mitchel Y. Abolafia: Making Markets

Dietmar Wetzel

Abolafia, Mitchel Y. 1996. *Making Markets*. *Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Seit der Finanzmarktkrise von 2008 ist das öffentliche Interesse an Bankern und Wertpapierhändlern gestiegen, und seitdem auch das sozialwissenschaftliche Interesse an den Befunden der Finanzmarktsoziologie. Im Unterschied zu Gütermärkten, auf denen Waren und Dienstleistungen gehandelt werden, wird auf Finanzmärkten mit Aktien, Derivaten und anderen Finanzierungsinstrumenten gehandelt. Im Zentrum des Handels stehen nicht Unternehmungen oder Banken, sondern „individuelle Händler", die aber ihrerseits meistens als Angestellte und Beauftragte von Banken und anderen Finanzunternehmen agieren (Bruegger 1999, S. 56). In Abgrenzung zu populären Deutungen, in denen eine „magische Hand des Marktes" beschworen, „Marktlösungen" angemahnt oder an einen „reinen Wettbewerb auf Märkten" (Faulkner 1997) geglaubt wird, beschreibt Mitchel Y. Abolafia in dem Buch *Making Marktes*. *Opportunism and Restraint on Wall Street* den Finanzmarkt als *soziale Konstruktion* (vgl. auch 1998 und 1996). Die zentralen Fragen lauten: Wie tragen Individuen und Organisationen zur sozialen Konstruktion von Finanzmärkten bei? Wie wird opportunistisches bzw. unfaires Handeln auf diesen Märkten sozial konstruiert?

1.1 Methoden

Abolafias Untersuchung basiert auf 13-jähriger Feldforschung zwischen 1979 und 1992 sowie umfangreichen qualitativen Befragungen von Wertpapierhändlern (S. 4). In seiner resümierenden Arbeit *Markets as cultures* (1998) gibt Abolafia Auskunft über die

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_30

Schwierigkeiten des Feldzugangs. Für ihn liegt der Schlüssel im „making and aggressively using connections“ (Abolafia 1998, S. 80), also darin, persönliche Bekannte, Studierende und Alumni als Türöffner zu gewinnen. Zudem musste er gleichzeitig das Vertrauen der Händler gewinnen. Dies gelang nicht zuletzt durch das Erlernen des spezifischen Vokabulars und den Erwerb einer Händlerlizenz, wodurch existierende Barrieren im Umgang mit diesen Händlern allmählich überwunden werden konnten. Das ethnografische Datenmaterial, Interviews und informelle Gespräche abends nach Dienstschluss in Bars und Restaurants, wertet Abolafia aus, um die kognitive, normative und regulative Strukturierung von Finanzmärkten zu untersuchen. Hierbei nimmt er staatliche Regulierungen ebenso in den Blick wie die kognitiven Voraussetzungen der Wertpapierhändler und deren normative Orientierungen sowie Wertüberzeugungen. Im Einzelnen kombiniert er sozialkonstruktivistische Überlegungen mit teilnehmenden Beobachtungen und historischen Analysen. Sehr häufig lässt Abolafia seine Interviewpartner im Buch ausführlich zu Wort kommen.

1.2 Fokus, Inhaltsangabe und zentrale Erkenntnisse

Abolafia, der sich als Wirtschaftssoziologe und Ethnograph versteht, hat 1979 eine Ausbildung an der *Wall Street* als Händler absolviert. Seine Ausgangsüberlegung lautet, „that financial markets are socially constructed institutions, i.e. that stable and orderly market arrangements are produced and reproduced as a result of the purposeful action and interaction of interdependent powerful interests competing for control.“ (S. 8) Dabei spielen Regeln und Normen (Vertrauen, Reziprozität und persönlicher Kontakt) im Geschäftsgebaren eine viel präsentere Rolle als nur externe regulatorische Einschränkungen. Damit erweitert Abolafia die institutionalistische Perspektive auf Finanzmärkte um jene normativen Elemente, die diesen zugrunde liegen. In dieser Lesart werden Marktstrukturen im Verbund mit „Interessenskonstellationen zwischen professionellen Finanzakteuren, Marktinsidern und staatlichen Regulatoren“ (Kraemer 2012, S. 30) erforscht. *Making Markets* rekonstruiert leitmotivisch die Spannung zwischen Opportunismus („opportunism“) und Regulation („restraint“). Unter Opportunismus versteht Abolafia eine Maximierung des engen ökonomischen Eigeninteresses, auch auf Kosten anderer, z.B. durch Verheimlichung von Informationen oder der Täuschung von Handelspartnern, um den eigenen Gewinn zu maximieren. Mit „restraint“ sind alle möglichen Schranken und Hindernisse gemeint, um opportunistische Handlungen zu dämpfen bzw. zu regulieren. Die Bandbreite reicht von unterschiedlichen Reputationen, (in-)formellen Regeln und Normen bis hin zu rechtlichen Regulierungen. Exemplarisch zeigt dies Abolafia an den an der *New York Stock Exchange* angesiedelten „specialists“, die sich im Lauf der letzten Jahrzehnte einem Machtverlust und einem damit einhergehenden Identitätswandel durch die Zunahme staatlicher Regulierungen ausgesetzt sahen. Die Hauptspannung in den Handelstransaktionen entsteht durch den Antagonismus zwischen individuellem Nutzenstreben und institutionellen Einschränkungen, welche diesem Streben entgegenstehen: Einerseits be-

nötigen Händler Autonomie, um Risiken eingehen zu können und so Gewinne zu erzielen; andererseits kann zu viel Autonomie zu exzessivem Selbstinteresse und Betrug führen.

1.3 Zum Inhalt und Aufbau des Buches

Abolafia untersucht vergleichend den Bondmarkt an der *Wallstreet* (Kapitel 1), den Futuresmarkt (Kapitel 2) und den Aktienmarkt an der *New York Stock Exchange* (Kapitel 5 und 6). In den anderen Kapiteln werden übergreifende Aspekte, insbesondere Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen diesen Märkten behandelt. Der Bondmarkt ist ein Rentenmarkt, auf dem ein Schuldner gegen Verschreibung vom Gläubiger befristet Kapital erhält. Abolafia fokussiert hier auf die Strategien, die institutionellen Regulierungen und das Selbstinteresse, welches Anleihehändler auf diesen Märkten entwickeln müssen. Hier sieht er durchaus eine von der neoklassischen Ökonomie behauptete *Hyperrationalität* am Werk, die aber ihrerseits wieder in kulturelle Normen und Wertsetzungen eingebunden ist (S. 16; vgl. dazu Abolafia 1996). Abolafia zufolge äußert sich Hyperrationalität in einer radikalen Steigerung des reinen Wettbewerbs im Kontext der „Dog-eat-dog-world“ (Wetzel 2013, S. 18). Ein Future auf dem Futuresmarkt ist ein börsengehandeltes Termingeschäft. Am Markt werden kaum reale Futures gehandelt, stattdessen werden kurzfristige oder langfristige Futures-Positionen erworben. Aus dem möglichen Preisunterschied der Positionen entstehen Spekulationsgewinne (resp. -verluste). In diesem Futuresmarkt analysiert Abolafia das System der (Handlungs-)Koordination und der Kontrolle, wobei er zwischen informeller, formeller und institutioneller Kontrolle unterscheidet. Während die informelle Kontrolle über Worte und Gesten verläuft, die die Händler miteinander austauschen, besteht die hauptsächlich von Komitees ausgeführte Kontrolle aus Überwachungs- und Korrekturmaßnahmen. Die institutionelle Kontrolle schließlich sorgt für das Aufrechterhalten des Marktgeschehens: „Whereas most formal control is concerned with the maintainance or restoration of market efficiency, institutional control exists to ensure the long-term survival of the market and its market makers.” (S. 54) In diesem Zusammenhang spricht er wiederholt von „structured anarchy“ (S. 40), die jedoch durch die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs und durch die Arbeit der „Board of Directors“ nicht in Unordnung abdriftet. Im dritten Kapitel beschreibt Abolafia, wie die *market makers* informelle Kontrollen und formale Regulierungen entwickeln. „These cases illustrate how opportunistic action may serve as the catalyst to escalate normal levels of competition into market-rending conflicts.“ (S. 65) Abolafia beschreibt die Strategien zur Konfliktlösung (mehr Wettbewerb, stärkere Regulation) ebenso wie die soziale Konstruktion von Manipulationen. Demzufolge versteht er die Zuschreibung eines Aktes als Manipulation nicht als objektive soziale Tatsache, sondern als eine Bezeichnungspraxis einer sozialen Institution, bei der beispielsweise der Gewinner in einem Wettbewerb zurückgebunden und der Verlierer geschützt wird (S. 79). Im vierten Kapitel zeigt Abolafia, wie Marktkrisen durch die *market maker* und durch selbstregulatorische Mechanismen gemanagt werden (S. 81). Dabei geht er auch auf die soziale Konstruktion von Spekulationsblasen ein, die er als „process of conflict between various

coalitions trying to influence the rise and fall of an asset's price" (S. 82) verstanden wissen will. Im Fokus steht die „Silberkrise" aus dem Jahr 1980. Diese wurde durch die Vorteilsnahme derer ausgelöst, die die Marktkräfte im Eigeninteresse auszunutzen verstanden. Dabei ging es weniger um Herdenverhalten, als um die soziale Konstruktion eigennütziger Akteure, wobei sich „insiders", „outsiders" und staatliche Regulierungsbehörden gegenüberstanden (S. 91). Diese Koalitionen versuchten neue (Markt-)Bedingungen zu schaffen, genauer gesagt, indem sie „to impose their own interpretations on unfolding events, and to control the flow of regulatory action" (S. 91). Obwohl in diesen Märkten rationale Marktkräfte am Werk seien, wie Abolafia betont, müsste jedoch die Gegenwart von Macht, Vertrauen und Zulässigkeit als wichtige sozio-kulturelle Einflussfaktoren berücksichtigt werden (S. 99). Im fünften Kapitel zeichnet Abolafia die in den letzten Jahrzehnten veränderte Rolle und den damit einhergehenden Machtverlust der *market makers* nach, die an der *New York Stock Exchange* als „specialists" (S. 104) bezeichnet werden. Deren Identität hat sich zu Beginn der 1990er Jahre geändert: „Today, specialists are struggling to maintain control over daily operation of the market making mechanism as both its technology and regulation are increasingly controlled by others." (S. 128) Im sechsten Kapitel geht Abolafia auf die Coping-Strategien der seit den 1870er Jahren an der *New York Stock Exchange* vertretenen „specialists" ein, die diese benutzen, um ihr allmähliches Verschwinden an der Börse zu verhindern. Anzeichen des Niedergangs werden von den „specialists" mit drei Reaktionsmustern beantwortet: Ressentiment, Empörung und Angst (S. 131). Als Coping-Strategien identifiziert Abolafia Firmenaustritte, Rationalisierung der eigenen Geschäfte, stärkere Beteiligung am Handel, Gründung einer Interessensvertretung und eine bessere, interaktive Kundenbeziehung (S. 142f.). Im siebten Kapitel liefert Abolafia im Zusammenhang mit sogenannten *Junk-Bonds* eine soziologisch interessante Interpretation des „Milken-Dramas", dessen Ablauf er in vier Phasen unterteilt: Durchbruch/Aufstieg, Krise, Wiedergutmachung und Reintegration/Reorganisation der Gemeinschaft der Händler. Michael Milken wurde dafür bekannt, dass er *Junk-Bonds* nutzte, um feindliche Übernahmen zu finanzieren. *Junk-Bonds* sind sogenannte „Rammsch-Anleihen", genauer gesagt ungesicherte Schuldverschreibungen von Emittenten mit einer zweifelhaften respektive schlechten Bonität, die die Wahrscheinlichkeit einer Rückzahlung der Anleihen negativ beeinträchtigt. Obwohl Milken als „deviant innovator" (S. 165) vom Hero zum Feind hochstilisiert worden ist, wurden nicht zuletzt durch ihn *Junk-Bonds* ein akzeptierter Teil der Finanzwelt. Dies gelang Milken durch die Ausweitung des Geschäfts mit ertragsstarken *Junk-Bonds* bei der Investmentbank *Drexel Burnham Lambert*, womit er gleichzeitig eine Vorreiterrolle bei der Vielzahl von fremdfinanzierten Firmenkäufen in den 1980er Jahren einnahm. Entscheidend war dabei, dass er durch das ihm entgegengebrachte Vertrauen für seine Kunden umfangreiche Schuldverschreibungen auf den Finanzmärkten platzieren konnte. Im achten und letzten Kapitel analysiert Abolafia einige Unterschiede der drei Handelsplätze. In diesen spielte immer wieder auch die regulatorische Interdependenz eine wichtige Rolle. Damit meint Abolafia das Zusammenspiel von sozialen Institutionen, formalen Organisationen und (in-)formellen Kontrollen, die für einen geordneten Wettbewerb notwendig sind. Diese reichen von einer informellen normativen Ordnung bis hin zu staatlichen Regulie-

rungen. Die drei Markttypen, der Bondmarkt, der Futuresmarkt und der Aktienmarkt, unterscheiden sich in dieser Hinsicht deutlich (S. 168). Nach Abolafia können diese Unterschiede anhand der informellen Kontrollmechanismen erklärt werden. Ob Sanktionen angewendet werden, hängt ihm zufolge von einem nachträglichen Aushandlungsprozess ab; ob eine Handlung als opportunistisch (im Sinne von gegen die Regeln verstoßend) gilt, hängt davon ab, welche Akteure ihre Interpretation verbreiten können. „Thus, opportunism, as a social fact, depends on the hermeneutic prowess and political muscle of competing market groups." (Carruthers 1997, S. 718) Zudem entwickelt Abolafia Opportunismus-Zyklen (S. 179), die er – historisch betrachtet – mit der Arbeit von Karl Polanyi (1978 [1944]) als dynamische Beziehung zwischen Perioden relativ geringer Regulierung und Perioden der Intervention begreift. Dabei betrachtet Abolafia Märkte als „moralische Community von Institutionen" (S. 189), wobei die Stabilität der Community durch die Erzeugung eines „Spielfeldes" mit verschiedenen regulierenden Strukturen aufrechterhalten wird. Dementsprechend begreift Abolafia Finanzmärkte als komplexe Gemeinschaften, die nicht nur Käufer und Verkäufer zusammenbringen, sondern auch Untergruppen von Händlern und Käufern, die sich gegenseitig anerkennen und gemeinschaftlich für ihre kollektiven Interessen handeln. Auf diesem Spielfeld, das alles andere als perfekt ist, wie Abolafia abschließend bemerkt, können nur diejenigen langfristig erfolgreich agieren, die die Kunst des Handelns beherrschen (S. 192).

2 Theoretischer Kontext und Bezüge

Making Markets unternimmt eine entscheidende Akzentverschiebung in der Erklärungsweise von Finanzmärkten: von ökonomischen hin zu sozialen Erklärungen, von der „unsichtbaren Hand" hin zur Sichtbarkeit derer, die über Marktarrangements entscheiden und diese (re-)produzieren (S. 12). Als Leitmotiv dienen dementsprechend Händler bzw. *market makers*, die sich zwischen Opportunismus und Regulationen bewegen (müssen). Dadurch scheint eine Struktur-Handlungs-Dialektik auf, welche sowohl von Rational-Choice-Theorien als auch von rein institutionalistisch orientierten Ansätzen oft nicht eingefangen werden kann. Das Buch ist auch als kritischer Kontrapunkt gegenüber einer konventionellen ökonomischen, genauer gesagt neoklassischen Sicht auf Finanzmärkte und ihre Händler bzw. *market maker* zu begreifen: „Both traders and academic economists praise the competitiveness and efficiency of these markets despite a seemingly unendling stream of recent scandals that highlight the tendency of traders to break the bounds of restraints" (S. 4). Finanzmärkte sind soziale Institutionen, die von den Marktteilnehmern erzeugt und reproduziert, aber auch herausgefordert werden. Abolafia deckt organisatorische Normen und Überzeugungen auf, welche dazu beitragen, Aktien-, Bond-, und Futuremärkte zu konstruieren. In den Arbeiten der Finanzökonomie und der *Behavioral Finance* werden die sozialen Prozesse des Kaufens und Verkaufens von Wertpapieren nicht berücksichtigt. Vor allem bleibt unbeachtet, welche Werte und Normen dabei vorherrschen. Demgegenüber untersucht Abolafia, wie Händler Wege zwischen Opportunis-

mus und Regulation aushandeln, und wie sie versuchen, Profitmaximierung und Stabilität (des eigenen Arbeitsplatzes, der Organisation, des gesamten Marktes etc.) miteinander in Einklang zu bringen.

3 Rezeption und Kritik

Insgesamt betrachtet ist *Making Markets* in der Finanz- und Wirtschaftssoziologie auf eine positive Resonanz, sowohl in der anglo-amerikanischen als auch in der deutschen Rezeption gestoßen. *Making Markets* hat vor allem dazu beigetragen, Märkte aus einer kultursoziologischen Perspektive zu untersuchen (vgl. Faulkner 1997). Abolafia problematisiert, dass es in den drei untersuchten Markttypen verschiedene Arten von Regulation und verschiedene soziale und historische Kontexte für hemmungsloses wirtschaftliches Verhalten gibt. Er habe, so Patrik Aspers und Jens Beckert (2008, S. 239), in einem Überblickartikel zur Soziologie der Märkte gezeigt, „wie sich das Verständnis regulativer Vorgaben durch die Finanzaufsichtsbehörde bei den Händlern immer wieder geändert und damit auch ein anderes Marktverhalten produziert hat, ohne dass die formellen Regeln geändert worden wären." Für Emre Tarim ist *Making Markets* vor allem aus zwei Gründen interessant: *Erstens* untersucht Abolafia, warum Händler „rational handeln", um ihre Profite zu steigern. Dabei spielen persönliche finanzielle Gewinne nicht die einzige Rolle; es geht den Händlern auch darum, sich einen Platz in der „Hackordung" der *Wall Street*-Händler zu sichern, also um soziale Reputation. *Zweitens* zeigt Abolafia, dass regulatorische Mechanismen insbesondere in dem Futuresmarkt nicht nur klassisch institutioneller Natur sind, sondern stark auf dem „peer level" verankert sind. Diese Normen müssen von den Händlern beachtet werden, um Vertrauenswürdigkeit, Effizienz und Liquidität in Transaktionen zu sichern (Tarim 2008). Gleichwohl ist Kritik an der Studie nicht ausgeblieben: Nach Carruthers (1997) hat Abolafia eine ethnografische Beschreibung vorgelegt. Seine Herangehensweise sei dementsprechend nur bedingt theoretisch und systematisch, was sicherlich zutreffend ist. Als eine weitere Schwäche wird Abolafias einseitiger Umgang mit dem breiten Korpus an ökonomischer und organisatorischer Theorie angeführt. So wirft Martin Ruef (1999) Abolafia vor, die Argumente anderer organisatorischer und ökonomischer Richtungen nicht ernst zu nehmen respektive diese zu marginalisieren (*Bounded Rationality*-Ansätze, Transaktionskostenökonomie). Problematisch ist aus einer methodischen Perspektive, dass sich Abolafia zwar als teilnehmender Beobachter versteht, er aber kaum eigene Beobachtungen anführt und sich weitestgehend auf das qualitative Datenmaterial der Händlerinterviews stützt. Zudem bemängelt Faulkner (1997), dass Abolafia Theorien zur sozialen Konstruktion von Problemen kaum heranzieht. *Restraint* sei oft auch eine politische und rhetorische Tätigkeit. Anders gesagt: Stets wird das, was als Problem beschrieben und was als mögliche Lösung angesehen wird, sozial ausgehandelt. Solche Aushandlungen hängen wiederum stark von den Interessen, Ressourcen und dem Status der *stakeholder* ab, sowie von der Art und Weise, wie Kritik gegenüber jenen vorgebracht wird, denen exzessiver Opportunismus vorgeworfen wird.

Literatur

Abolafia, M. Y. 1996. Hyper-Rational Gaming. In: *Journal of Contempory Ethnology 25*, S. 226–250.

Abolafia, M. Y. 1998. Markets as cultures: an ethnographic approach. In: Callon, M. (Hrsg.), *The Laws of the Markets*, S. 69–85. Oxford: Blackwell.

Aspers, P., Beckert J. 2008. Märkte. In: Maurer, A. (Hrsg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*, S. 226–246. Wiesbaden: VS-Verlag.

Bruegger, U. 1999. *Wie handeln Devisenhändler? Eine ethnographische Studie über Akteure in einem globalen Markt*. Bamberg: Difo-Druck OHG.

Carruthers, B. G. 1997. Book Review of "Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street". In: *Social Forces 76*, S. 717–718.

Faulkner, R. R. 1997. Review: Karl Polanyi meets the Masters of the Universe. In: *Contemporary Sociology*: *A Journal of Reviews 26*, S. 688–691.

Kraemer, K. 2012. Ideen, Interessen und Institutionen: Welchen Beitrag kann die Soziologie zur Analyse moderner Finanzmärkte leisten? In: Kraemer, K., Nessel, S. (Hrsg.), *Entfesselte Finanzmärkte*. *Soziologische Analysen des modernen Kapitalismus*, S. 27–62. Frankfurt/M./New York: Campus.

Polanyi, K. [1944] 1978. *The Great Transformation*. *Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Ruef, M. 1999. Review: Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street. In: *Administrative Science Quarterly 44*, S. 624–627.

Tarim, E. 2008. Studying Financial Markets: Issues of Methodology and Disciplinary Boundaries. In: *Edinburgh Working Papers in Sociology 29*, S. 1–22.

Wetzel, D. J. 2013. *Soziologie des Wettbewerbs*. *Eine kultur- und wirtschaftssoziologische Analyse der Marktgesellschaft*. Wiesbaden: VS-Verlag.

Jens Beckert: Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie?

Patrick Sachweh

Beckert, Jens. 1996. Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewissheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns. In: *Zeitschrift für Soziologie 25*, S. 125–146.
Beckert, Jens. 1996. What is Sociological about Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action. In: *Theory and Society 25*, S. 803–840.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Die zentrale Zielsetzung des Aufsatzes ist die positive Bestimmung einer genuin soziologischen Perspektive auf wirtschaftliches Handeln und wirtschaftliche Prozesse. Der theoretische Ausgangspunkt hierfür ist jedoch nicht eine grundsätzliche Kritik am wirtschaftswissenschaftlichen Handlungsmodell des homo oeconomicus und der mit ihm verbundenen Vorstellung, die Handlungswahlen von Akteuren seien vom Prinzip der Nutzenmaximierung geleitet. Stattdessen bilden laut Beckert Situationen der *Ungewissheit* den systematischen Ansatzpunkt einer soziologischen Analyse wirtschaftlicher Prozesse. In Situationen der Ungewissheit sind Akteure nicht in der Lage, die Resultate ihrer Entscheidungen abzusehen und den einzelnen Handlungsalternativen Wahrscheinlichkeiten zuzumessen – und damit eine eindeutige Präferenzordnung zu bilden. Unter diesen Bedingungen versagt das ökonomische Handlungsmodell und aus dem Prinzip der Nutzenmaximierung lässt sich keine rationale Handlungsstrategie ableiten. Beckerts Kernthese lautet, dass sich Akteure in dieser Situation auf soziale Mechanismen der Ungewissheitsreduktion stützen, die ihre Handlungsoptionen einschränken und so vorhersagbares Verhalten und die Herausbildung stabiler Erwartungsstrukturen ermöglichen. Die Aufgabe der Wirtschaftssoziologie sei es daher, theoretische Konzepte zu entwickeln und empirische Untersuchungen durchzuführen, die zeigen, wie intentional rationale Akteure Entscheidungen unter Bedingungen treffen, in denen sie nicht wissen, welche Alternative eigentlich die optimale ist.

Diese These führt der Aufsatz in drei Schritten näher aus. In einem ersten Schritt wird dargelegt, weshalb Handlungssituationen, die durch Ungewissheit gekennzeichnet sind,

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_31

das wirtschaftswissenschaftliche Handlungsmodell des homo oeconomicus vor ernsthafte Probleme stellen und wie die ökonomische Theorie durch die Re-Interpretation von Ungewissheit als Risiko diese Probleme zu lösen – beziehungsweise: zu umgehen – versucht. Vor diesem Hintergrund wird in einem zweiten Schritt eine Betrachtung des Problems der Ungewissheit wirtschaftlichen Handelns aus einer soziologischen Perspektive gerechtfertigt. In einem dritten Schritt wird Ungewissheit als Problem doppelter Kontingenz – und damit als Problem sozialer Ordnung – interpretiert und wichtige Beiträge der soziologischen Theorie zu seiner Lösung skizziert und hinsichtlich ihrer Anwendung im Feld der Wirtschaftssoziologie diskutiert.

Wie gehen die Wirtschaftswissenschaften mit dem Problem der Ungewissheit um? In den frühen 1920er Jahren findet das Problem der Ungewissheit erstmals Eingang in die ökonomische Theorie. So unterscheidet Frank Knight in seinem 1921 erschienenen Buch *Risk, Uncertainty and Profit* zwischen Ungewissheit und Risiko: Während Risiko ökonomische Veränderungen bezeichnet, denen Wahrscheinlichkeiten zugerechnet werden können, verfügen Akteure im Falle von Ungewissheit über keine Informationen, auf deren Grundlage sich Wahrscheinlichkeiten ableiten lassen. Für Knight sind ungewisse Situationen zentral für die Erklärung von Profiten, welche für ökonomische Ansätze, die von perfekten Märkten (vollständige Informationen, Polypole, Abwesenheit von Zeit) ausgehen, erklärungsbedürftig bleiben. Ebenso spielt Ungewissheit in Keynes' 1921 erschienenem Werk *A Treatise on Probability* bei der Analyse von Kapitalinvestitionen eine Rolle, wobei er insbesondere auf die Bedeutung von Konventionen und Mechanismen der Mimesis, Beratung, Mode und Gewohnheit verweist. Im Mainstream der ökonomischen Theorie der Nachkriegszeit nehmen diese Überlegungen allerdings eine zunehmend randständige Rolle ein. Zentrale Zielstellung der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie ist vielmehr der Nachweis der Möglichkeit eines allgemeinen Wettbewerbsgleichgewichtes, das sich durch Pareto-Optimalität (es ist nicht möglich, einen Akteur besser zu stellen, ohne einen anderen schlechter zu stellen) auszeichnet. Die Wirtschaft wird hierin im Wesentlichen als statisches Gleichgewicht verstanden, in dem Ungewissheit allenfalls unter sehr anspruchsvollen Prämissen eine Rolle spielt. Dies ändert sich zwar durch die zunehmende Berücksichtigung der mit asymmetrischen Informationen verbundenen Probleme (moral hazard, adverse selection, opportunistisches Handeln) und die Betonung institutioneller Begrenzungen von Handlungsoptionen in der neuen Institutionenökonomie; die Annahme rational handelnder Akteure wird jedoch beibehalten und Ungewissheit allenfalls als theoretische Komplikation verstanden, die bearbeitet werden kann, indem Unsicherheit unter Zugrundelegung subjektiver Wahrscheinlichkeiten in Risiko transformiert wird. Sofern also Ungewissheit im Diskurs des Mainstreams der Ökonomie eine Rolle spielt, wirft sie keine grundsätzlichen Probleme auf, die zu einer Infragestellung des Handlungsmodells des homo oeconomicus führen.

Dagegen führt Beckert ins Feld, dass Ungewissheit die Fähigkeit von Akteuren, in Tauschakten knappe Ressourcen nutzenmaximierend zu verteilen, grundsätzlich in Frage stellt. Das zentrale Handlungs- und Erklärungsproblem für die Wirtschaftssoziologie besteht somit darin, wie Akteure hochgradig kontingente Interaktionssituationen stabilisie-

ren und Ungewissheit reduzieren können. Diese Perspektive wird im zweiten Abschnitt des Aufsatzes näher begründet. Die in dieser Konzeption implizierte Kritik am ökonomischen Handlungsmodell beruht nicht auf einer grundsätzlichen Zurückweisung der Rationalitätsannahme, sondern auf der Einsicht, dass rationale Entscheidungen durch die „strukturellen Eigenschaften von Ungewissheit" (S. 135) verhindert werden. Rationalität ist damit keine Konstante ökonomischen Handelns, sondern eine Variable, die von der Struktur der Handlungssituation abhängt. Eine genuin soziologische Sichtweise auf wirtschaftliches Handeln muss somit eine Antwort auf die Frage finden: „Was tun wir, wenn wir nicht wissen, was zu tun das Beste wäre?" (S. 135). Beckerts zentrales Argument ist nun, dass Akteure hierzu nicht versuchen, ihre kognitiv-kalkulatorischen Kapazitäten der Bestimmung von Wahrscheinlichkeiten zu erhöhen – dies wäre unter Bedingungen von Ungewissheit ohnehin nicht sinnvoll –, sondern sich auf soziale Mechanismen stützen, die ihre Flexibilität einschränken und zu rigiden Reaktionen auf Veränderungen in einer ungewissen Umwelt führen.

Diese Reformulierung des Ungewissheitsproblems ermöglicht einen Anschluss an die in unterschiedlichen soziologischen Theorieströmungen diskutierten Lösungen des Problems sozialer Ordnung, als welches Beckert auch das Problem wirtschaftlichen Handelns unter Bedingungen von Ungewissheit interpretiert. Im dritten Abschnitt werden vier Lösungen des Ordnungsproblems skizziert, deren gemeinsamer Kern in der Reduktion von Handlungsoptionen und damit der Ermöglichung stabiler Handlungserwartungen besteht. So vermeiden Akteure über die Orientierung an *Traditionen, Routinen und Gewohnheiten* die Kosten der Kalkulation und machen ihr Handeln für Dritte vorhersagbar. *Institutionen, Normen und Konventionen* schaffen wechselseitige Erwartungen und reduzieren (im Fall von Normen) über Sanktionspotenziale das Risiko strategisch motivierter Defektion. *Soziale Netzwerke, organisationale Strukturen und Pfadabhängigkeiten* wirken als strukturelle Prädispositionen von Entscheidungen, indem sie einerseits durch (berufliche und organisationale) Rollen und andererseits das Festhalten an vorangegangenen Entscheidungen Handlungsmöglichkeiten reduzieren. *Macht* spielt schließlich als Staatsmacht, in Form von Herrschaftsbeziehungen in Organisationen und als Marktmacht in der Wirtschaft eine wichtige Rolle für das Verständnis ökonomischer Prozesse. „Gewohnheit, Institutionen, Strukturen und Macht können als Formen der sozialen Einbettung von Akteuren in wirtschaftlichen Kontexten verstanden werden, die von der Wirtschaftssoziologie als Variablen für die Erklärung ökonomischer Prozesse verwendet werden. Sie reduzieren die Wahlmöglichkeiten der Akteure und ermöglichen in Situationen der Ungewissheit vorhersehbares Verhalten, indem sie stabile Handlungserwartungen entstehen lassen" (S. 142).

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Beckerts Ansatz, die Wirtschaftssoziologie vom Problem der Ungewissheit her zu begründen, kann im Kontext der insbesondere in der US-amerikanischen „neuen Wirtschaftssoziologie" (*new economic sociology*) seit Mitte der 1980er Jahre geführten Debatte um

die „Einbettung" (*embeddedness*) wirtschaftlichen Handelns verortet werden (vgl. Granovetter 1985). Anders als in Teilen der *new economic sociology* erfolgt diese Begründung jedoch nicht auf Basis einer Kritik an den mehr oder weniger unrealistischen Prämissen des ökonomischen Handlungsmodells, dem dann soziale Einflüsse – in Form von Netzwerken, Normen, Kultur, Institutionen etc. – gegenübergestellt werden. Beckerts Ziel besteht über den bloßen Verweis auf die sozialen Voraussetzungen ökonomischer Prozesse hinaus vielmehr darin, aus einer mikrosoziologischen bzw. handlungstheoretischen Betrachtung heraus eine genuin soziologische Perspektive für die Analyse der Wirtschaft zu entwickeln (vgl. Sparsam 2015, S. 241–272). Diese besteht in einer Reformulierung des Ungewissheitsproblems als Problem sozialer Ordnung und der Anwendung des entsprechenden Instrumentariums der soziologischen Theorie zu seiner Lösung. Bildete diese Problemstellung in den frühen Arbeiten Beckerts noch den Ausgangspunkt für die Formulierung einer wirtschaftssoziologischen Perspektive schlechthin (vgl. auch Beckert 1997), so wird sie später zunehmend auch auf die Analyse des Handelns von Akteuren auf Märkten angewendet. Dabei unterscheidet Beckert (2007, S. 52) drei grundlegende Probleme, welche die zentralen Quellen für Ungewissheit im Markthandeln von Akteuren sind: die Beurteilung des Werts von Gütern, Wettbewerb und die (potenziell riskante) Kooperation mit anderen, deren Handlungsabsichten unbekannt sind. Wiederum wird auf die „sozialen Mechanismen" verwiesen, mit deren Hilfe Marktakteure Interaktionssituationen (einstweilen) stabilisieren. Aufgabe der Marktsoziologie sei entsprechend „die empirische Untersuchung möglichst verschiedener Märkte im Hinblick auf die Lösung der benannten Koordinationsprobleme" (Beckert 2007, S. 61). Hieraus hat sich ein breit angelegtes Forschungsprogramm entwickelt, in dessen Rahmen Beckert gemeinsam mit den Mitgliedern der Forschungsgruppe „Soziologie des Marktes" am Kölner Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung diese Probleme auf unterschiedlichen Märkten untersucht, so z.B. Probleme der Wertbildung auf dem Lotteriemarkt (Beckert und Lutter 2007), dem Kunstmarkt (Beckert und Rössel 2004) oder dem Weinmarkt (Rössel und Beckert 2013) oder die Lösung von Koordinationsproblemen auf illegalen Märkten (Beckert und Wehinger 2013). Diese Analysen einzelner Märkte sind von Beckert in jüngerer Zeit ergänzt worden um Bemühungen einer gesellschaftstheoretischen Perspektivierung der Wirtschaftssoziologie, in deren Rahmen die zu spezifischen historischen Zeitpunkten bestehenden Formen der Einbettung von Märkten als Resultate konfliktbehafteter Auseinandersetzungen und umkämpfter Entwicklungen zu analysieren seien (Beckert 2009a, S. 190). Die Zielsetzung hierbei besteht darin, aus den „Strukturveränderungen der Einbettung wirtschaftlichen Handelns" (Beckert 2009a, S. 193) Rückschlüsse auf grundlegendere gesellschaftliche Wandlungsprozesse zu ziehen. In ähnlicher Weise versucht Beckert auch, wirtschaftssoziologische Perspektiven der Mikroebene mit polit-ökonomischen Ansätzen auf der Makroebene zu verknüpfen und letzteren zu einer soziologischen Mikrofundierung zu verhelfen. Dabei schlägt er vor, vier zentrale Prozesse kapitalistischer Dynamik – Kredit, Kommodifizierung, Innovation und Wettbewerb – auf der Mikroebene sozialer Interaktionen aus der Perspektive des Problems der Ungewissheit zu analysieren. Eine maßgebliche Rolle spielen imaginierte zukünftige ökonomische Zustände – sogenannte fiktionale

Erwartungen –, die Handlungen motivieren und den Akteuren dabei helfen, die mit dem Zustand der Ungewissheit verbundenen Entscheidungsprobleme zu überwinden (Beckert 2013).

3 Diskussion und Kritik

Ausgehend vom mikrosoziologischen Handlungsproblem der Ungewissheit – also der Frage, was wir tun, wenn wir nicht wissen, was zu tun das Beste wäre? – hat Jens Beckert seit der zweiten Hälfte der 1990er Jahre eine systematische soziologische Perspektive auf wirtschaftliches Handeln und in jüngerer Zeit auch auf wirtschaftliche Dynamiken entwickelt, die sich in vielfältigen Arbeiten als theoretisch innovativ und empirisch fruchtbar erweist. Unklar bleibt jedoch bisweilen, inwiefern Ungewissheit nicht nur eine analytische Kategorie zur Abgrenzung von den Wirtschaftswissenschaften und der Begründung eines wirtschaftssoziologischen Forschungsprogramms ist, sondern auch als reales Merkmal ökonomischer Handlungssituationen gelten kann. In letzterem Fall bestünde das Ungewissheitsproblem insofern immer nur „potenziell", als Akteure in vielen Fällen Akteure auf sozial vorstrukturierte Märkte und Handlungssituationen treffen. Genuin „ungewisse" ökonomische Handlungssituationen bestehen jedoch etwa bei unbestimmbaren Produkten oder bei Innovationsprozessen. Damit verbunden ist zweitens die Frage, inwiefern Ungewissheit nicht nur ein Koordinations*problem* – oder „Störfaktor" – ist, sondern eine zentrale Bedingung der Möglichkeit von Innovation durch die Entdeckung neuen Wissens darstellt, wie etwa Mikl-Horke (2011, S. 79) argumentiert. Schließlich ist drittens fraglich, ob die Analyse von Situationen der Ungewissheit nicht nur einen Beitrag zur Analyse der *Koordination* wirtschaftlichen Handelns leisten kann, sondern auch zur Untersuchung der *Verteilung* der in der Wirtschaft produzierten Güter und Dienste – und damit zur Erforschung sozialer Ungleichheit. Wenngleich hier erste konzeptionelle Annäherungen existieren (Beckert 2009b), steht eine theoretische Formulierung entsprechender Forschungsfragen sowie die Konturierung einer empirischen Agenda bislang aus.

Literatur

Beckert, J. 1997. *Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz*. Frankfurt/M./New York: Campus.

Beckert, J. 2007. Die soziale Ordnung von Märkten. In: Beckert, J., Diaz-Bone, R., Ganßmann, H. (Hrsg.), *Märkte als soziale Strukturen*, S. 43–62. Frankfurt/M./New York: Campus.

Beckert, J. 2009a. Wirtschaftssoziologie als Gesellschaftstheorie. In*: Zeitschrift für Soziologie 38*, S. 182–197.

Beckert, J. 2009b. Koordination und Verteilung. Zwei Ansätze der Wirtschaftssoziologie. In: Nissen, S., Vobruba, G. (Hrsg.), *Die Ökonomie der Gesellschaft. Festschrift für Heiner Ganßmann,* S. 17–34.Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Beckert, J. 2013. Capitalism as a System of Expectations: Toward a Sociological Microfoundation of Political Economy. In: *Politics & Society 41*, S. 323–350.

Beckert, J., Lutter, M. 2007. Wer spielt, hat schon verloren? Zur Erklärung des Nachfrageverhaltens auf dem Lottomarkt. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 59*, S. 240–270.

Beckert, J., Rössel, J. 2004. Kunst und Preise: Reputation als Mechanismus der Reduktion von Ungewissheit am Kunstmarkt. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 56*, S. 32–50.

Beckert, J., Wehinger, F. 2013. In the Shadow: Illegal Markets and Economic Sociology. In: *Socio-Economic Review 11*, S. 5–30.

Granovetter, M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology 91*, S. 481–510

Mikl-Horke, G. 2011. *Historische Soziologie – Sozioökonomie – Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Rössel, J., Beckert, J. 2013. Quality Classifications in Competition. Price Formation in the German Wine Market. In: Beckert, J., Musselin, C. (Hrsg.), *Constructing Quality. The Classification of Goods in Markets,* S. 288–315. Oxford: Oxford University Press.

Sparsam, J. 2015. *Wirtschaft in der New Economic Sociology. Eine Systematisierung und Kritik*. Wiesbaden: Springer VS.

Heiner Ganßmann: Geld und Arbeit

Klaus Kraemer

Ganßmann, Heiner. 1996. *Geld und Arbeit. Wirtschaftssoziologische Grundlagen einer Theorie der modernen Gesellschaft*. Frankfurt/M.: Campus Verlag.

Heiner Ganßmann geht in *Geld und Arbeit* der Frage nach, welche Bedeutung die Kategorien „Geld" und „Arbeit" für die Analyse des modernen Wirtschaftssystems haben und wie diejenigen sozialen Prozesse beschrieben werden können, die das Zusammenspiel von Geld und Arbeit stimulieren, steuern, aber auch lähmen. Ausgangspunkt ist hierbei die Überlegung, dass man die moderne Gesellschaft auch weiterhin nur dann angemessen beschreiben könne, wenn man dieselbe zuallererst als kapitalistisch verfasst begreife. Diese in der Soziologie seit den 1970er Jahren keineswegs mehr selbstverständliche Annahme (vgl. Touraine 1972 [1969]; Bell 1973; Beck 1986) ist für Ganßmann grundlegend. Obendrein ist sie für ihn herausfordernd, da der Kapitalismus „auch nach über 200 Jahren […] immer noch nicht hinreichend verstanden" (S. 14) worden sei. Um den modernen Kapitalismus nicht nur als Wirtschaftssystem, sondern vor allem auch in seiner strukturprägenden Bedeutung für moderne Gesellschaften zu analysieren, müsse der Zusammenhang von Geld und Arbeit ins Zentrum der soziologischen Theoriebildung gerückt werden. Weder ökonomische noch soziologische Theorien würden jedoch über einen geeigneten begrifflichen Rahmen verfügen, vor allem nicht über eine adäquate Arbeits- und Geldkonzeption. In Kontrast zu den populären Debatten in den Sozialwissenschaften über das „Ende der Arbeitsgesellschaft" der 1980er Jahre (vgl. Matthes 1983) konstatiert Ganßmann, dass Arbeit, in Form gesellschaftlich organisierter Erwerbsarbeit, weiterhin die „Eintrittskarte in die bürgerliche Gesellschaft" (S. 17) im Hegel'schen Sinne sei. Auch müsse eigentlich nicht eigens betont werden, dass „fast das ganze soziale Leben am Tropf des Geldes hängt" (S. 17). Trotzdem sehe – vor allem auch die theoretisch ambitionierte – Soziologie allzu oft über diesen schlichten Tatbestand hinweg und richte stattdessen ihre Aufmerksamkeit auf nicht-monetarisierte Bereiche der sozialen Existenz. Ganßmann

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_32

plädiert dafür, den „Arbeit-Geld-Konsum-Zyklus“ gesellschaftstheoretisch in den Blick zu nehmen, also den Umstand, dass der „Zugang zu Konsumgütern nur über Geld und der Zugang zu Geld nur über periodisch wiederholte Erwerbsarbeit“ (S. 18) möglich ist. Auch für die Weiterentwicklung einer theoretisch orientierten Wirtschaftssoziologie sei ein solcher Analysefokus vielversprechend, zumal der Zusammenhang von Geld, Arbeit und Konsum im disziplinären „Niemandsland“ (S. 19) zwischen Ökonomie und Soziologie verschwunden sei. Auch erhofft sich Ganßmann mit der Studie *Geld und Arbeit*, den soziologischen Blick wieder auf den modernen Kapitalismus zu richten, ohne zugleich an alte Dichotomien wie Ökonomismus vs. Kulturdeterminismus anzuschließen oder alte Traditionen der Geld- und Kapitalismuskritik wiederzubeleben.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte und theoretischer Kontext

Ganßmann entfaltet seine Argumentation in vier Schritten: Im ersten Schritt diskutiert Ganßmann, warum die disziplinäre Arbeitsteilung von Ökonomie und Soziologie für die Entwicklung beider Fächer problematisch gewesen ist und obendrein einer von ihm anvisierten Wiederaufnahme einer soziologischen Analyse des „Arbeit-Geld-Konsum-Zyklus“ im Wege steht (Teil I: S. 21ff.). Im zweiten Schritt geht er der Frage nach, was in der Geschichte der Sozialwissenschaften unter „Arbeit“ aufgefasst worden ist, um einen für seine Fragestellung angemesseneren Arbeitsbegriff zu gewinnen (Teil II: S. 54ff.). Hieran anschließend problematisiert Ganßmann, welche Geldkonzeptionen bei den sozialwissenschaftlichen Klassikern und in der neueren Soziologie anzutreffen sind (Teil III: S. 125ff.). Schließlich werden im vierten Schritt die theoretischen Befunde zu Arbeit und Geld zusammengeführt, um die Frage genauer zu beantworten, welche Bedeutung Geld bei der Initiierung, Steuerung und Kontrolle von Arbeitsprozessen zukommt (Teil IV: S. 236ff.).

Im ersten Schritt (Teil I) zeichnet Ganßmann die im Verlauf des 20. Jahrhunderts institutionalisierte disziplinäre Abschottung von Ökonomie und Soziologie nach. Am Beispiel einer auf Franz Oppenheimer (1928) zurückgehenden und später von Leopold von Wiese (1965) fortgeführten begrifflichen Unterscheidung zwischen Ökonomie und Soziologie skizziert er die Folgen dieser Abschottung. Dieser Unterscheidung folgend habe die Ökonomie „Mensch-Ding-Beziehungen“, die Soziologie hingegen „Mensch-Mensch-Beziehungen“ zu untersuchen. Eine solche Unterscheidung weist der Ökonomie ein Untersuchungsfeld zu, in dem angenommen wird, dass isolierte wirtschaftliche Akteure einer Dingwelt gegenübertreten und nach dem Gesetz des abnehmenden Grenznutzens materielle Güter nachfragen, während alle sonstigen sozialen Sachverhalte und Beziehungen gegenüber anderen Akteuren ausgeklammert bleiben. Folgt man dieser disziplinären Arbeitsteilung, dann hat sich die Soziologie auf soziale Beziehungen zwischen Akteuren zu konzentrieren, wobei diese von allen sachlich-materiellen Bezügen abgekoppelt gedacht werden. Was die disziplinäre Weiterentwicklung der ökonomischen Theorie betrifft, so sind erst später in spieltheoretischen Modellen die individuellen Akteure mit

strategischen Kalkülen ausgestattet worden, denen wiederum andere Akteure mit ähnlichen Kalkülen gegenübergestellt wurden. Im Weiteren argumentiert Ganßmann, dass eine disziplinäre Zuordnung eindeutig unterscheidbarer Untersuchungsfelder sowohl für die Ökonomie als auch für die Soziologie nicht vorteilhaft gewesen sei. Während der Ökonomie die Aufgabe zufiel, zweckrationales Handeln in „Mensch-Ding-Beziehungen" zu untersuchen, wendete sich die Soziologie mehrheitlich dem normorientierten Handeln in „Mensch-Mensch-Beziehungen" zu. Soziologische Theorien, die eine solche komplementäre Arbeitsteilung akzeptieren, reduzieren, so Ganßmanns (S. 23) Einwand, „Handeln auf Entscheiden und Kommunikation auf kreisenden Sinnfluß". In einer derartigen, auf rein symbolische Interaktionen bezogenen Soziologie würde kein Raum für die Analyse sachlich vermittelter Interaktionen (Mensch-Ding-Mensch-Beziehungen) verbleiben. Auch würde so getan, als ob wirtschaftliches Handeln rigoros von normativen Erwartungen abgekoppelt sei und umgekehrt normorientiertes Handeln „nicht auf Erfolge aus wäre" (S. 26). Ganßmann vermutet, dass eine solche Aufgabenzuweisung zwischen Ökonomie und Soziologie ein Stück weit erklären könne, warum auch unter Soziologen seit den späten 1970er Jahren der universelle Erklärungsanspruch von Rational Choice-Theorien als zunehmend attraktiv angesehen werde. Er geht jedoch nicht soweit, zweckrationales Handeln in der modernen Wirtschaft als weniger maßgeblich darzustellen. Ganz im Gegenteil plädiert Ganßmann dafür, die grundlegenden Einwände gegen vorherrschende ökonomische Theorien mit der Einsicht zu „kombinieren, daß rationales Handeln in der zeitgenössischen Wirtschaft dominant ist und bleibt" (S. 46f.). Dieses Plädoyer verbindet er mit der Überlegung, dass die in der Wirtschaft vorherrschende rationale Handlungsorientierung nicht zu aggregierenden Handlungsergebnissen führe, die eine stabile soziale Ordnung garantieren. Ganßmann weist Gleichgewichtsannahmen zurück, vor allem auch die in der ökonomischen Theorie auf Léon Walras zurückgehenden, und verweist auf die Kontingenzproblematik menschlichen Handelns, mit der sich gleichermaßen die Soziologie wie die Ökonomie zu beschäftigen habe. Die Aufgabe der beiden Disziplinen bestehe nicht darin, wahlweise normorientierte oder zweckrationale Handlungsmuster zu untersuchen, sondern „offene Handlungssituationen" (S. 49) zu erklären: „Die Akteure haben die Wahl, ob sie verrückt oder rational, moralisch oder kriminell, opportunistisch oder prinzipientreu handeln wollen. Sozialwissenschaftliche Theorien sollen erklären, unter welchen Bedingungen welches Handeln wahrscheinlich ist. Das läßt sich nicht a priori per Arbeitsteilung dekretieren." (S. 49)

Im zweiten Schritt (Teil II) wendet sich Ganßmann dem Arbeitsbegriff zu. Zunächst wird der Thematisierung von Arbeit im Werk von Jürgen Habermas (1981) nachgegangen. Dessen Versuch, vor dem Hintergrund der Tradition der Frankfurter „Kritischen Theorie", Arbeit als rein instrumentelles, nicht-soziales Handeln zu deuten, also ganz im Sinne einer Mensch-Ding-Beziehung, und kategorial vom „kommunikativen Handeln" im Sinne von Mensch-Mensch-Beziehungen abzugrenzen, führe zu einer „extremen Ausdünnung" (S. 54) des soziologischen Verständnisses von Arbeit. Ein solcher Arbeitsbegriff ist für Ganßmann unbrauchbar, um „Wirtschaften als sozialen Prozeß" zu analysieren; er sei „empirisch leer" und er signalisiere ein „Desinteresse" (alle Zitate S. 67) gegenüber den

gesellschaftlichen Dimensionen von Arbeitsprozessen. Eine schlichte Rückbesinnung auf die Marx'sche Analyse kapitalistischer Arbeitsprozesse kommt für Ganßmann allerdings ebenso wenig infrage. Karl Marx habe nämlich, auch wegen der unüberwindbaren Probleme der Arbeitswerttheorie, die „Reichweite einer kategorial auf Arbeit als Grundbegriff gestützten Kapitalismustheorie überschätzt" (S. 89). Gleichwohl würde man gesellschaftstheoretisch das Kind mit dem Bade ausschütten, wenn man auf die Analyse von Arbeitsprozessen verzichten würde.

Ganßmann kritisiert zwar den Stand der soziologischen Theoriedebatte zum Arbeitsbegriff als unzureichend. Er belässt es allerdings bei einigen kursorischen Bemerkungen zur Relevanz des Arbeitsbegriffs. Verdichtet man diese, dann ergibt sich folgendes Bild: Unter Rückgriff auf Überlegungen von Immanuel Kant bis Karl Max fasst Ganßmann *erstens* Arbeit als eine bedeutsame Komponente menschlicher Tätigkeit, ohne die die gattungsspezifische Selbstreproduktion nicht denkbar ist. Da alle Individuen auf die Arbeitsergebnisse anderer Individuen angewiesen sind, ist *zweitens* die gesellschaftliche Teilung der Arbeit unumgänglich, wenngleich sie historisch höchst variable Formen annehmen kann. *Drittens* ergeben sich aus der gesellschaftlichen Arbeitsteilung höchst komplexe, wechselseitige Abhängigkeiten, die unverstanden bleiben, wenn man menschliche Tätigkeiten entlang der Achse „Notwendigkeit zur Arbeit" versus „Freiheit von der Arbeit" gedanklich zu unterscheiden versucht. Der Wandel der gesellschaftlichen Arbeitsteilung wird *viertens* als emergenter Prozess beschrieben, der durch gesteigerte Differenzierung, Hierarchisierung und Informatisierung der Arbeit sowie durch die zunehmende Substituierung körperlicher Arbeit durch nicht-menschliche Energien charakterisiert ist. *Fünftens* ist jeder Arbeitsprozess allein schon aufgrund der zweckhaften Ausrichtung koordinativer Tätigkeiten interaktiv organisiert – und damit immer schon sozial vermittelt. Arbeitsprozesse seien „ohne Sprache und Kommunikation" (S. 109) schlicht nicht möglich. Gegen Habermas gewendet insistiert Ganßmann zudem darauf, dass Arbeitsprozesse nur dann gelingen können, wenn neben der Erfolgskontrolle und Leistungshonorierung auch soziale Anerkennung zugeschrieben wird. *Sechstens* „verknoten" sich im kapitalistischen Arbeitsprozess „mindestens zwei Zweck-Mittel-Reihen: die Arbeiterin verkauft die Disposition über ihre Arbeitskraft; die Arbeit selbst ist für sie (in der Hauptsache) Mittel zum Zweck des Geldverdienens; der Unternehmer spannt die Arbeitskraft als Mittel in den von ihm organisierten Produktionsprozeß ein, dessen Produkte aber selbst wiederum Mittel sind, weil sie für den Austausch zur Erzielung von Geldgewinn hergestellt werden. Die dominierende, den Inhalt der Arbeit bestimmende Zweck-Mittel-Reihe ist die vom Unternehmer gesetzte." (S. 115) Und schließlich ist *siebtens* die individuelle Reproduktion des Einzelnen in der modernen Gesellschaft nur dann gesichert, wenn die dafür notwendigen Leistungen auf Märkten gegen Geldzahlungen gekauft werden können. Die benötigen Geldmittel werden üblicherweise dadurch erworben, dass Arbeitstätigkeiten für andere gegen Entgelt erbracht werden. Vor diesem Hintergrund ist es für Ganßmann abwegig, vom „Ende der Arbeit" zu sprechen (S. 104).

Im dritten Schritt (Teil III) diskutiert Ganßmann Ungereimtheiten bei der Thematisierung von Geld in der soziologischen Theorie. Zunächst moniert er die verbreitete Geldver-

gessenheit der Soziologie. Wenn man Geld als Forschungsfeld ignoriere, habe man auch keine Vorstellung davon, worin der Unterschied zwischen Geld und Kapital bestehe. Eine solche Unterscheidung sei aber auch weiterhin unverzichtbar. Ansonsten könne man die für moderne Gesellschaften „typische Form von Herrschaftsbeziehungen und Sozialintegration" (S. 128) nicht verstehen, wie Ganßmann nicht nur in Bezug auf Karl Marx (1983 [1867]), sondern auch mit Blick auf Max Webers (1980 [1921/1922], S. 58) wirtschaftssoziologische Beschreibung des kapitalistischen Erwerbsbetriebs als „Herrschaftsverhältnis[ses]" feststellt. Wenn Geld in der soziologischen Theorie thematisiert werde, dann allenfalls in Analogie zur Sprache. Ganßmann verweist auf Talcott Parsons (1967), der bekanntlich Geld als „symbolisch generalisiertes Medium der Kommunikation" definiert hat. Später haben Jürgen Habermas (1981) und Niklas Luhmann (1988) für unterschiedliche Theoriezwecke Parsons Medientheorie des Geldes aufgegriffen. Ganßmann demonstriert, welche Probleme auftauchen, wenn Geld in Analogie zur Sprache beschrieben wird, und er zeigt, was dann alles soziologisch nicht mehr beobachtbar ist. Geld sei weitaus mehr als ein Symbol, das mit anderen Symbolen verglichen werden könne. Ganßmann erinnert zunächst an Selbstverständlichkeiten, die die Beschreibung des Geldes in Analogie zur Sprache als abwegig erscheinen lassen; so beispielsweise daran, dass Geld nur einmal ausgegeben werden kann. Im Gegensatz zur Sprache ist Geld, so Ganßmann, kein öffentliches Gut, zu dem alle Mitglieder eines Gemeinwesens einen gleich freien Zugang haben (S. 158). Sprache kann nicht privat angeeignet werden, Geld hingegen sehr wohl. Geld ist „Aneignungsmittel" (S. 136), dem eine bedeutsame „Ausschlußfunktion" (S. 151) zukomme. Über Geldbesitz werde nämlich der Zugang zu Eigentumsrechten und die Teilhabe am gesellschaftlichem Reichtum organisiert: „Preise definieren die Höhe der Mauern" (S. 151), die das Privateigentum vor den Nicht-Geldbesitzern schützt. Den Mittellosen bleibe der Zugang zu Privateigentum verwehrt.

Auch könne mittels Geld das Handeln von anderen Akteuren induziert und koordiniert werden, etwa in Form von Zahlungen, die an spezifische konditionale Erwartungen geknüpft sind (S. 132). In diesem Zusammenhang verweist Ganßmann auf den für den modernen Kapitalismus grundlegenden Zusammenhang von Geld und Arbeit: Geldbesitzer können andere für sich arbeiten lassen, Nicht-Geldbesitzer müssen für Geldbesitzer arbeiten: „Wer nicht zahlen kann, muß zu Geld kommen, wer zu Geld kommen will, muß für diejenigen arbeiten, die welches haben." (S. 151) Ganßmann bemängelt also, dass die seit Marx hinlänglich beschriebene Möglichkeit des Geldbesitzers, Arbeit anzuweisen und zu kontrollieren, von soziologischen Medientheorien des Geldes seit Parsons ausgeblendet wird. Beim Geldgebrauch gehe es „um mehr als Kommunikation" (S. 146). Geld, in Form von Kapital, werde immer auch eingesetzt, um Aktivitäten (Arbeit) zu steuern, die den Reichtum hervorbringen. Auch werde die Geldproblematik verharmlost, wenn das Geld, wie bei Habermas (1981, Bd. 2, S. 384ff.), lediglich als teilsystemspezifische Spezialsprache beschrieben, an einen sehr allgemeinen Nutzenbegriff gebunden und der „kommunikativen Verständigung" in der Sphäre der „Lebenswelt" kategorial entgegengestellt werde. Die konzeptionelle Bindung des Geldgebrauchs an Nutzenkalküle führe dann dazu, dass die „Bereicherung um der Bereicherung willen" (S. 144) und damit das Profitmotiv, wie

schon bei Parsons, unkenntlich bleiben. Das Herrschaftspotential des Geldes könne, so lautet das Zwischenresümee Ganßmanns, erst dann sichtbar gemacht werden, wenn Geld nicht in Analogie zur Sprache medientheoretisch beschrieben, sondern im Zusammenhang von Arbeit analysiert wird.

Man könnte an dieser Stelle meinen, dass Ganßmann nichts anderes unternimmt, als Marx zu folgen. Dem ist allerdings nicht so. Marx habe zwar erkannt, dass Geld, in der Form von Kapital, ein „Herrschaftsmittel" (S. 156) sei. Dessen Versuch, Geld an Arbeit rückzubinden und damit die Verbindung von Geld und Arbeit arbeitswerttheoretisch zu erklären, sei gescheitert. Die objektivistische Werttheorie habe die „symbolischen Eigenschaften des Geldes" (S. 161) vernachlässigt. Ganßmann verwendet den Symbolbegriff in einem ganz speziellen Sinne. Modernes Geld sei kein Symbol, das irgendeine Wertsubstanz repräsentiere. Geld bringe weder das durch Nutzen und Knappheit bestimmte Verhältnis der Güter im Tausch symbolisch zum Ausdruck noch repräsentiere Geld „abstrakte Arbeit" (Marx). Typisch für das moderne Geldsystem sei, dass immer abstraktere Objekte Träger der Geldfunktionen werden und dabei der „historisch beobachtbare Zusammenhang zwischen Symbol und Symbolisiertem verloren" (S. 215) geht. Für Ganßmann ist modernes Geld insofern ein Symbol, als es innerhalb seines Geltungsbereichs signalisiere, was für ein „‚Spiel' gespielt" wird, wer mitspielen kann und welche „Züge" in diesem Spiel potentiell möglich sind. Ein „System von Regeln" (alle Zitate S. 232), das von Ganßmann allerdings nicht näher erläutert wird, würde den Gebrauch dessen, was als Geld anzusehen ist, festlegen. Es würde solange funktionieren, wie die Einhaltung der Spielregeln „durch internalisierte oder durch äußere Verhaltenskontrollen und Sanktionen" (S. 273) garantiert ist. Zugleich müssen sich die Erwartungen der Geldbenutzer erfüllen, Geld als Kauf- und Zahlungsmittel nutzen – und das heißt: „wertloses Geld" (S. 216) gegen wertvolle Güter oder Leistungen tauschen zu können. Diese Erwartungen reproduzieren sich solange, wie sie an gleichgerichtete Erwartungen anschließen. Entsprechende Erwartungsketten verlängern sich fortlaufend in die Zukunft hinein, wie die Erwartung der Einlösbarkeit von Geld in konkrete Güter nicht enttäuscht wird. Eher beiläufig greift Ganßmann auf zwei Schlüsselkategorien der soziologischen Systemtheorie zurück, „Selbstreferentialität" und „Emergenz", um solche selbstbezüglichen Erwartungsketten zu beschreiben und den Prozess der Hervorbringung neuer Geldformen nachvollziehen zu können.

Die nur noch auf sich selbst verweisende Symbolisierung des Geldes habe mit der Entwicklung des modernen Kreditsystems eine neue Stufe erreicht: „Das Geldsystem hebt ab, gewinnt Selbstreferentialität" (S. 215). Ganßmann verweist auf Zertifikate jedweder Art, die die Zahlungsverpflichtungen eines Gläubiger-Schuldner-Verhältnisses zum Ausdruck bringen. Solche Zertifikate, die eigentlich nichts als zukünftige Zahlungsversprechen sind, würden als Zahlungsmittel eingesetzt und damit als Geld verwendet. Das zertifizierte Zahlungsversprechen des Schuldners könne der Gläubiger A allerdings nur solange als Zahlungsmittel verwenden, wie er sich dem Gläubiger B gegenüber zu einer Zinszahlung verpflichtet (S. 229).

Das selbstreferentiell gewordene Geldsystem sei von sich aus störungsanfällig. In Kreditkrisen könnten sich Zahlungsversprechen rasch in Luft auflösen. Die Eskalation von

Zahlungsschwierigkeiten führe zu „gelegentlichen Sturzflügen“ (S. 231) des gesamten Geld- und Kreditsystems. Dann sei den Zentralbanken fast schon jedes Mittel recht, um die Ausbreitung einer Panik enttäuschter Zahlungsversprechen zu stoppen. Die Bereitstellung zusätzlicher Kredite funktioniere wie eine *self-fulfilling prophecy*, sobald nur eine hinreichend große Zahl von Marktakteuren an der Tragfähigkeit solcher Rettungsmaßnahmen glauben würde. Ganßmann (S. 231f.) resümiert: „Die Banknoten, die wir als Geld benutzen, symbolisieren keinen Wert, ob man den nun mit Bezug auf Arbeit oder Nutzen denkt. Sie symbolisieren ein nicht und nie einlösbares Zahlungsversprechen, das genau deshalb als Kauf- und Zahlungsmittel funktioniert, weil es niemand mehr einlösen will. Man benutzt es. Man akzeptiert es und reicht es weiter. […] Enttäuschte Kaufkrafterwartungen führen zu Akzeptanzproblemen, zur Flucht aus diesem besonderen Geld in andere Geldformen usw., aber nicht mehr zu einem Rückfall ins ‚Monetarsystem‘.“ Dieser „Rückfall ins Monetarsystem“, also in eine Geldordnung, die durch Gold- und Silberbestände gedeckt ist, ist für Ganßmann allein schon deswegen ausgeschlossen, weil die globalen Goldbestände, wie schon John M. Keynes bemerkte, nicht ausreichen würden, um alle Zahlungsversprechen zu decken.

Im vierten Schritt (Teil IV) führt Ganßmann die Überlegungen zur Bedeutung von „Geld“ und „Arbeit“ für eine wirtschaftssoziologische Analyse der modernen Gesellschaft zusammen. Hierbei rückt er die Frage der Stimulierung, Steuerung und Kontrolle von (Erwerbs-)Arbeitsprozessen mittels Geldzahlungen in den Mittelpunkt. Das geldwirtschaftliche „System der Zahlungen“ und das produktionsökonomische „System der Arbeiten“ stehen für Ganßmann in „wechselseitiger Abhängigkeit“ (S. 235) zueinander, wobei Richtung, Häufigkeit und Umfang der Zahlungsvorgänge maßgeblich über die Arbeitsprozesse und deren Formwandel entscheiden. Geld macht den legalen „Eigentumswechsel“ (S. 238) von Güter und Leistungen aller Art möglich. Preise informieren darüber, wie viel Geldeinheiten dafür benötigt werden. Sie legen zugleich fest, über welche Tauschmöglichkeiten die wirtschaftlichen Akteure potentiell verfügen. Der Horizont der Akteure, wirtschaftlich zu handeln und zu tauschen, ist durch die jeweils verfügbare Geldmenge strukturell beschränkt. Diese Budgetrestriktion hat, so Ganßmann (S. 245), „handlungskanalisierende Auswirkungen“: Mit Geld verfügen die Akteure über einen universellen „Schlüssel, der den Zugang zu allen käuflichen Dingen dieser Welt öffnet“ (S. 245). Sie können alles Mögliche kaufen, aber aufgrund der Budgetrestriktion sind diese Möglichkeiten limitiert. „Der Ausblick, den das Geld als universelles Erwerbsmittel auf die Güterwelt eröffnet, wirkt als Anreiz“, Geld zu erwerben; selbst auch dann, „wenn man nicht weiß, was man damit anfangen will“ (beide Zitate S. 246). Allein schon deswegen sei es alles andere als verwunderlich, dass wirtschaftliche Aktivitäten auf den Erwerb von Geld ausgerichtet sind. Diese Anreizfunktion des Geldes ist eng mit der „disziplinierende[n] Wirkung“ (S. 246) der Budgetrestriktion verbunden.

Ganßmann (S. 256) zeigt im Weiteren, dass der institutionelle „Zwang zum Geldgebrauch“, dem alle Akteure in der modernen Gesellschaft unterworfen sind, sich in einen „Arbeitszwang“ für die allermeisten Akteure übersetzt, und dass diesem Zwang wiederum „ein Interesse an der Disposition über fremde Arbeit entspricht“. Im Einzelnen argu-

mentiert Ganßmann wie folgt: Wenn der Zugang zu Gütern aller Art nur über den Umweg möglich ist, über Geld zu verfügen (*Zwang zum Geldgebrauch*), dann stellt sich sogleich die Frage, wie die Akteure zu Geld kommen. All jene Akteure sind in einer mehr oder weniger komfortablen Position, die in ausreichendem Umfang über private Eigentumsrechte an Gütern verfügen, die gegen Geld verkauft werden können. Jene Akteure hingegen, in deren Besitz keine marktfähigen Güter im ausreichenden Umfang sind und die auch keine anderen Geldquellen dauerhaft erschließen können (z.B. Kreditaufnahme, Einkünfte aus anderen Eigentumstiteln oder Privat- und Pensionsvermögen), sind über kurz oder lang gezwungen, eigene Arbeitsleistungen gegen Arbeitsentgelt anzubieten. Die angebotenen Arbeitsleistungen *können* nur jene Kategorie von Wirtschaftsakteuren nachfragen, die entweder Geldbesitzer oder zumindest zahlungsfähig sind. Zahlungsfähigkeit ist nicht zwingend an Geldbesitz gebunden. Sie kann auch aufrechterhalten werden, wenn Akteure kreditwürdig sind. Gleichwohl *müssen* Nicht-Geldbesitzer normalerweise für Geldbesitzer arbeiten, um Geld zu erwerben. Potentielle Alternativen der Geldbeschaffung sind entweder dauerhaft unwahrscheinlich (Kredite) oder illegal (Diebstahl, Geldfälschung) (*faktischer Zwang zur Arbeit*). Hieraus folgt: Geldbesitzer *können* die Arbeit der Nicht-Geldbesitzer steuern, sobald sie selbst unternehmerisch auftreten und einen Erwerbsbetrieb gründen oder in andere Unternehmen investieren (*friedliche Disposition über fremde Arbeit*). Geldbesitzer kaufen fremde Arbeitsleistungen allerdings nur in der Erwartung, dass die Arbeitenden Güter herstellen, die für mehr Geld verkauft werden können und der Zyklus des Kaufs von fremden Arbeitsleistungen zu Zwecken des Weiterverkaufs der Produkte der Arbeit nicht ins Stocken gerät. Die Nachfrage nach fremden Arbeitsleistungen hängt damit neben anderen Faktoren, die Ganßmann anspricht, aber hier ausgeklammert werden müssen, von den Absatzerwartungen ab. Damit argumentiert Ganßmann ganz auf dem vertrauten Gelände sozialwissenschaftlicher Kapitalismustheorien, ohne dafür Marx und erst recht nicht dessen problematische Arbeitswerttheorie zu benötigen. Stattdessen bezieht sich Ganßmann auf Max Weber, insbesondere auf dessen Ausführungen zu den Voraussetzungen des modernen Kapitalismus und zur „freien Arbeit“ (2011 [1923], S. 252). Die gängigen ökonomischen und soziologischen Geldtheorien hingegen weist Ganßmann zurück. Er bemängelt, dass diese die Asymmetrie der Machtbeziehung zwischen Geld- und Nichtgeldbesitzern zumeist ignorieren, das Verhältnis von Geld und Arbeit nicht thematisieren und den Tatbestand kaum beachten, dass „sich im Geldgebrauch verschiedene Handlungsrationalitäten kreuzen und allein die Menge des Geldbesitzes darüber entscheidet, ob man sich in dem einen oder anderen Handlungskanal bewegt“ (S. 253).

2 Einordnung

Mit *Geld und Arbeit* hat Ganßmann eine der raren Studien vorgelegt, die nach den wirtschaftssoziologischen Grundlagen einer Theorie der modernen Gesellschaft fragt. Ganßmann demonstriert, warum Geld und Arbeit und ihr wechselseitiges Zusammenspiel im modernen Kapitalismus ein bedeutsames Forschungsfeld der Wirtschaftssoziologie sein

sollte. Vor allem begründet Ganßmann, warum in der Wirtschaftssoziologie an der Analyse von Arbeitsprozessen in Unternehmen kein Weg vorbei führen sollte und was die Analyse der gesellschaftlichen Organisation von Arbeit mit der soziologischen Frage nach dem Geld zu tun hat.

Ganßmanns Referenz- und Reibepunkte sind die „Klassiker" der Sozialwissenschaften von Marx über Simmel und Parsons bis Habermas und Luhmann sowie die Debatten zur Abgrenzung von Ökonomie und Soziologie zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Damit wählt er einen dezidiert anderen Weg als die von Harrison White (1981) und Mark Granovetter (1985) begründete „neue" Wirtschaftssoziologie in den USA, die die Frage nach der sozialen Strukturierung von *Märkten* aufgeworfen hat. In dieser Perspektive treten normalerweise Unternehmen nur insofern in Erscheinung, wie diese in ihren Außenziehungen auf Märkten agieren, also etwa als Marktakteure, die sich wechselseitig beobachten, um Marktnischen zu kreieren (White) oder soziale Netzwerkbeziehungen untereinander unterhalten (Granovetter). Das Geschehen in diesen Unternehmen selbst, also die betrieblichen Binnenbeziehungen, vor allem die soziale Organisation von Produktions- und Arbeitsprozessen, wird hingegen kaum beachtet. Gleiches gilt im Übrigen auch für private Haushalte. Der Privathaushalt scheint in der neuen Wirtschaftssoziologie allenfalls dann auf, wenn seine Mitglieder in die Rolle von Konsumenten schlüpfen und auf Märkten Produkte nachfragen. Ansonsten bleibt der Privathaushalt als ökonomische Versorgungsgemeinschaft im Sinne Webers (1980 [1921/1922], S. 212ff.) ausgeklammert. In jedem Fall unbeobachtet bleiben die gesellschaftlichen Zusammenhänge von Arbeit und Geld. Ähnlich wie in der neuen Wirtschaftssoziologie taucht auch bei Ganßmann der Privathaushalt als wirtschaftssoziologische Grundkategorie nicht auf. Gleichwohl zeigt er in *Geld und Arbeit*, dass die Mitglieder solcher Versorgungsgemeinschaften als Anbieter von Arbeitsleistungen auftreten (müssen) und über kurz oder lang darauf angewiesen sind, eigene Arbeitsleistungen in außerhäuslichen Wirtschaftsorganisationen (Unternehmen) zu erbringen, um die Zahlungsfähigkeit des Haushalts – und damit die eigenen sozialen Reproduktionsbedingungen – zu erhalten. Mit und über Ganßmann hinaus wäre genauer auszuarbeiten, warum Unternehmen und Privathaushalte in der Wirtschaftssoziologie nicht nur selektiv als „Marktakteure" zu untersuchen sind und welche Vorteile es hat, wenn betriebliche Produktions- und Arbeitsprozesse, also die klassischen Themengebiete der Industrie- und Arbeitssoziologie, und ihre Verkopplung mit geld- und kreditwirtschaftlichen Strukturen (vgl. neuerdings Ganßmann 2012) in die Forschungsgegenstände der neueren Wirtschaftssoziologie integriert werden.

Literatur

Beck, U. 1986. *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Bell, D. 1973. *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.

Ganßmann, H. 2012. *Doing Money. Elementary Monetary Theory from a Sociological Standpoint*. London: Routledge.

Granovetter, M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology 91*, S. 481–510.
Habermas, J. 1981. *Theorie des kommunikativen Handelns*, 2 Bde. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Luhmann, N. 1988. *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Marx, K. [1867] 1983. *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*. MEW Band 23. Berlin: Dietz.
Matthes, J. (Hrsg.) 1983. *Krise der Arbeitsgesellschaft?* Frankfurt/M.: Campus.
Oppenheimer, F. 1928. *Richtungen der neueren deutschen Soziologie*. Jena: G. Fischer.
Parsons, T. 1967. *Sociological Theory and Modern Society*. New York: Free Press.
Touraine, A. [1969] 1972. *Die postindustrielle Gesellschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Wiese, L. v. 1965. Wirtschaftssoziologie. In: Beckrath, E. v., Bente, H. et al. (Hrsg.), *Handwörterbuch der Sozialwissenschaften 12*, S. 247–254. Stuttgart: Fischer.
Weber, M. [1921/1922] 1980. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
Weber, M. [1923] 2011. *Wirtschaftsgeschichte. Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. 6. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot.
White, H. 1981. Where Do Markets Come From? In: *American Journal of Sociology 87*, S. 517–547.

Michael Storper und Robert Salais: Worlds of production

Rainer Diaz-Bone

Storper, Michael, Salais, Robert. 1997. *Worlds of production*. *The action frameworks of the economy*. Cambridge: Harvard University Press.
Salais, Robert, Storper, Michael. 1993. *Les mondes de production: Enquête sur l'identité économique de la France*. Paris: EHESS (eine Vorversion von 1997).

1 Einleitung

Die Monografie *Worlds of production* zählt zu den Grundlagenwerken der Économie des conventions (engl. economics of convention, kurz EC) und auch der neuen französischen Wirtschaftssoziologie. Im Zentrum steht das Konzept der Konvention, das herangezogen wird für die Analyse der ökonomischen Koordination von Akteuren. Konventionen sind dabei nicht zu verstehen als Standards oder Bräuche. Vielmehr bringen Akteure für die intentional auf die Produkte bezogene Verständigung solche Konventionen ein und etablieren sie. Storper und Salais haben den multiplen Charakter von Konventionen betont.

„Conventions resemble ‚hypotheses' formulated by persons with respect to the relationship between their actions and the actions of those on whom they must depend to realize a goal. When interactions are reproduced again and again in similar situations, and when particular courses of action have proved successful, they become incorporated in routines and we then tend to forget their initially hypothetical character. […] The word ‚convention' is commonly understood to suggest at one and the same time: a rule which is taken for granted and to which everybody submits without reflection, the result of an agreement (a contract), or even a founding moment (such as the Constitutional Convention). Thus, convention refers to the simultaneous presence of these three dimensions: (a) rules of spontaneous individual action, (b) constructing agreements between persons, and (c) institutions in situations of collective action; each has a different spatio-temporal extent, and they overlap in complex ways at a given moment in any given situation." (S. 16f.)

Bedeutsam ist die pragmatische Theorieposition, die der Monografie unterliegt. Dieser zufolge sind Akteure kompetent, die Angemessenheit ihres Handelns auf die Erfordernis-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_33

se in Situationen und unter Bezug auf viele Konventionen in die gelingende Koordination einzubringen. Dabei nehmen Storper und Salais an, dass ökonomische Situationen nicht nur durch Unsicherheit gekennzeichnet sind, sondern auch durch eine Pluralität von Konventionen als Koordinationslogiken.

2 Produktionswelten

Storper und Salais differenzieren vier idealtypische Koordinationslogiken, die man als sowohl (sinnhaft) idealtypische als auch als (räumlich und zeitlich) weit reichende Konventionen auffassen kann. Diese werden daher als mögliche Produktionswelten genannt und werden dann in die Analyse verschiedener regional verankerter Branchen eingebracht. Die vier Produktionswelten lassen sich anhand von zwei Oppositionen systematisch unterscheiden. (1) Einmal daraufhin, ob hier spezialisierte (nicht-standardisierte) Produkte oder standardisierte Produkte produziert werden, dann (2) daraufhin, ob hier für bestimmte Abnehmer oder ob für eine undifferenzierte Allgemeinheit produziert wird. Die folgende Kreuztabellierung dieser beiden Oppositionen ermöglicht, die vier möglichen Produktionswelten der „interpersonellen Welt", der „Marktwelt", der „Welt der intellektuellen Ressourcen" sowie der „industriellen Welt" zu charakterisieren.

	spezialisierte Produkte	standardisierte Produkte
	Interpersonelle Welt	Marktwelt
bestimmten Abnehmern „gewidmete" Produkte	*Evaluation für Qualität*: Preis *Formen der Unsicherheit*: persönliche Eigenschaften anderer Produzenten und Konsumenten *Reaktion auf Unsicherheit*: Verständigung innerhalb einer Gemeinschaft von Personen *Grundlage für Wettbewerb*: Qualität	*Evaluation für Qualität*: industrielle Standards aus Sicht der Nachfrager *Formen der Unsicherheit*: veränderliche Preise und Mengen *Reaktionen auf Unsicherheit*: unmittelbare Verfügbarkeit *Grundlage für Wettbewerb*: Preise und Geschwindigkeit
	Welt der intellektuellen Ressourcen	Industrielle Welt
für eine Allgemeinheit produziert (generische Produkte)	*Evaluation für Qualität*: wissenschaftliche Methoden *Formen der Unsicherheit*: Pfad der Wissensentwicklung *Reaktion auf Unsicherheit*: Vertrauen in andere *Grundlage für Wettbewerb*: organisationales und kollektives Lernen	*Evaluation für Qualität*: allgemeine industrielle Standards *Formen der Unsicherheit*: Business cycle, Nachfrageschwankungen *Reaktion auf Unsicherheit*: Kurz- und mittelfristige Prognose von Ereignissen und Verhalten *Grundlage für Wettbewerb*: Preis

Quelle: Storper und Salis 1997, S. 33.

Für Storper und Salais ergibt sich erst in diesen Produktionswelten – also mit Bezug der Koordination auf diese Koordinationslogiken – dass in regionalen Branchen eine kohärente Produktion in und zwischen Unternehmen möglich wird. Aus Sicht der beiden Autoren ergibt sich auch erst in den Produktionswelten die eigentliche Produktqualität durch die je spezifische Art der Koordination, so dass die Firma als Analyseeinheit als ungeeignet kritisiert wird und diese in Kontexte mit größerer räumlicher und zeitlicher Reichweite bzw. Dauer platziert werden muss. Neben der Branche ziehen die beiden Autoren insbesondere den Staat, genauer das Staatsdenken, heran. Der Staat kann dann als Konvention aufgefasst werden, wenn er nicht als abstrakter und vom Handeln weit entfernter Sachverhalt aufgefasst wird, sondern als Realität für die Koordination gedacht wird. Aber auch hier finden Storper und Salais verschiedene Weisen, wie der Staat gedacht wird, so dass verschiedene Konventionen des Staates differenzierbar werden. Für Frankreich bedeutsam ist die Konvention des *externen Staates*, auf den die Akteure als planende und intervenierende Instanz in Koordinationssituationen setzen. In den anglo-amerikanischen Ökonomien ist die Konvention des *abwesenden Staates* verbreitet, die den Staat als Gegensatz zum Markt auffasst. Storper und Salais arbeiten ein drittes Konzept aus, dasjenige der Konvention des *situierten Staates*. Hierbei lässt der Staat die Akteure im Ungewissen, ob und wie er interveniert. Akteure sollen so in der Koordination nicht auf die Intervention oder die Abwesenheit des Staates setzen können, sich also nicht einfach auf den Staat verlassen können, dass er Koordinationsdefizite repariert oder ignoriert. In der Monografie legen Storper und Salais dann Rekonstruktionen verschiedener Branchen in Frankreich (der Region um Paris), Italien (Norditalien) und den USA (Kalifornien) vor, wobei sie die vier möglichen Produktionswelten (sozusagen als Idealtypen) heranziehen, um die realen Produktionswelten zu beschreiben und zu interpretieren. *Worlds of production* bezieht dann auch wirtschaftswissenschaftliche Konzepte wie Effizienz, Innovation oder Produktivität auf die möglichen Produktionswelten und zeigt auf, dass sie eine je spezifische Bedeutung erhalten. Auch die Konventionen der Arbeit oder die Konventionen der Finanzierung (Rivaud-Danset und Salais 1992) selbst sind in den vier möglichen Produktionswelten je anders ausgeprägt, da sie die Eigenheiten der Produktionswelt berücksichtigen müssen (siehe auch Diaz-Bone 2015).

3 Kontexte und Abgrenzungen

Worlds of production kann als eine pragmatische Kritik an anderen einflussreichen Institutionentheorien gesehen werden, die Institutionen als externe Rahmenbedingungen („constraints“) für das ökonomische Handeln auffassen wie der wirtschaftswissenschaftliche oder der soziologische Neoinstitutionalismus. Storper und Salais betrachten die ökonomische Handlung als situiert, was – auch methodologisch – bedeutet, dass die Interpretation der Akteure in Situationen an den Anfang der Analyse gesetzt wird und Akteuren die kritischen und praktischen Kompetenzen zuerkannt werden, die Koordination unter Bezug auf Konventionen situativ zu bewerkstelligen. Die Kritik der Autoren richtet sich auch

gegen die Annahme, dass die Ökonomien in verschiedenen Regionen der Welt letztlich nur in eine wirtschaftliche Organisationsform konvergierten. Die identifizierte Pluralität der (sowohl möglichen als auch realen) Produktionswelten steht einem wirtschaftswissenschaftlichen Monismus entgegen. Ein Einfluss für *Worlds of production* ist in dieser Hinsicht die Studie *Das Ende der Massenproduktion* von Piore und Sabel (1985), die den Fortbestand von Elementen der handwerklichen Produktion und das Entstehen flexibler Spezialisierung aufgezeigt haben. Ein weiterer Einfluss war eine eher wirtschaftsgeographische Perspektive, wie sie durch die Arbeiten von Storper (1997, 2013) eingebracht wird, die auf die Eigenheiten von Regionen und der Eigenwirkung lokaler unternehmensübergreifender Wirtschaftsbeziehungen aufmerksam gemacht haben.

Problematisch für die internationale Rezeption erscheint, dass das Buch seine Bedeutung und enge Verbindung mit der Wissenschaftsbewegung der EC kaum erkennbar werden lässt, die Robert Salais in den 1980er Jahren mit begründet hat (Salais und Thévenot 1986; Eymard-Duvernay 2006a, 2006b; Diaz-Bone 2015). Zusammen mit dem Band von Boltanski und Thévenot *Über die Rechtfertigung* (2007) kann *Worlds of production* als ein Hauptwerk der EC angesehen werden. Dieses ist insofern auch paradigmatisch für die Analyse der Ökonomie durch die EC, als dass hierin die Ko-Konstruktion von institutionellen Arrangements, Konventionen, Konzepten und Produkteigenschaften in Produktionswelten aufgezeigt wird, anstatt von nur einem ökonomischen Prinzip (wie marktförmiger Wettbewerb) ausgehend Produktionswelten zu untersuchen. In dieser Hinsicht setzt die Monografie von Storper und Salais die methodologische Vorgehensweise fort, die Salais, Baverez und Reynaud (1986) in der Analyse der Entstehung der sozio-ökonomischen Kategorie der Arbeitslosigkeit bereits einmal vorgelegt hatten.

4 Wirkungen und Weiterführungen

Der konzeptionelle und methodologische Ansatz, wie er in *Worlds of production* vorgelegt worden ist, wird bis heute vielfach aufgegriffen. Ein innovatives Beispiel ist die Arbeit von Didry (2002) zur Rechtsproduktion in einer Vielzahl von Rechtswelten. Hierin wird der Ansatz von Storper und Salais auf die Wirtschaftssoziologie des Rechts ausgeweitet. Neuere Anwendungen des Ansatzes finden sich beispielsweise mit der Analyse der Finanzmarktrationalität von Kädtler (2009), der Transformation der Weinproduktion in Spanien von Sanchez-Hernandez et al. (2010), der sozialhistorischen sowie Länder vergleichenden Analyse der Arbeitsbeziehungen von Salais (2011), der Analyse der sozialhistorischen Analyse der westfälischen Leinenproduktion von Jeggle (2011) oder der Analyse der Regulation des europäischen Binnenmarktes von Marty (2015). Insgesamt ist aber die Wirkung dieser Monografie nur schwer einzuschätzen, denn sie gilt als Zentralreferenz für den Beitrag der EC zur Staatstheorie (Diaz-Bone et al. 2015), den Beitrag der EC zur Regionalökonomie (Sunley 2011) und auf sie wird als Grundlagenwerk der EC immer wieder Bezug genommen.

Literatur

Boltanski, L., Thévenot, L. 2007. *Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft*. Hamburg: Hamburger Edition.

Diaz-Bone, R. 2015. *Die «Economie des conventions". Grundlagen und Entwicklungen der neuen französischen Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: Springer VS Verlag.

Diaz-Bone, R., Didry, C., Salais, R. 2015. Conventionalists perspectives on the political economy of law. An Introduction. In: *Historical Social Research 40*, S. 7–22.

Didry, C. 2002. *Naissance de la convention collective. Débats juridiques et luttes sociales en France au début du XXe siècle*. Paris: EHESS.

Eymard-Duvernay, F. (Hrsg.). 2006a. *L'économie des conventions. Méthodes et résultats. Bd. 1: Débats*. Paris: La Découverte.

Eymard-Duvernay, F. (Hrsg.). 2006b. *L'économie des conventions. Méthodes et résultats. Bd. 2: Développements*. Paris: La Découverte.

Jeggle, C. 2011. Pre-industrial worlds of production. Conventions, institutions and organizations. In: *Historical Social Research 36*, S. 125–149.

Kädtler, J. 2009. *Finanzialisierung und Finanzmarktrationalität. Zur Bedeutung konventioneller Handlungsorientierungen im gegenwärtigen Kapitalismus. SOFI Arbeitspapier 2009-5*. Soziologisches Forschungsinstitut Göttingen.

Marty, F. 2015. Towards an economics of convention-based approach of the European competition policy. In: *Historical Social Research 40*, S. 94–111.

Rivaud-Danset, D., Salais, R. 1992. Les conventions de financement des entreprises. In: *Revue française d'économie 7*, S. 81–120.

Piore, M. J., Sabel, C. 1985. *Das Ende der Massenproduktion. Studie über die Requalifizierung der Arbeit und die Rückkehr der Ökonomie in die Gesellschaft*. Berlin: Wagenbach.

Salais, R. 2011. Labour-related conventions and configurations of meaning. France, Germany and Great Britain prior to the Second World War. In: *Historical Social Research 36*, S. 218–247.

Salais, R., Thévenot, L. (Hrsg.). 1986. *Le travail. Marchés, règles, conventions*. Paris: Economica.

Salais, R., Baverez, N., Reynaud, B. 1986. *L'invention du chômage. Histoire et transformations d'une catégorie en France des années 1890 aux années 1980*. 2. Aufl. Paris: Presses Universitaires de France.

Sanchez-Hernandez, J.L., Aparicio-Amador, J., Alonso-Santos, J. 2010. The shift between worlds of production as an innovative process in the wine industry in Castile and Leon (Spain). In: *Geoforum 41*, S. 469–478.

Storper, M. 1997. *The regional world. Territorial development in a global economy*. New York: Guilford Press.

Storper, M. 2013. *Keys to the cities. How economics, institutions, social interactions, and politics shape development*. Princeton: Princeton University Press.

Sunley, P. 2011. Worlds of production. Conventions and the microfoundations of regional economies. In: Cooke, P., Asheim, B., Boschma, R., Martin, R., Schwartz, D., Tödtling, F. (Hrsg.), *Handbook of regional innovation and growth*, S. 339–349. Cheltenham: Edward Elgar.

Brian Uzzi: Social Structure and Competition in Interfirm Networks

Leon Wansleben

Uzzi, Brian. 1997. Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. In: *Administrative Science Quarterly 42*, S. 35–67.

Brian Uzzi hat in verschiedenen Veröffentlichungen die theoretisch konsistenteste und methodisch anspruchsvollste Weiterentwicklung des *Embeddedness*-Ansatzes seines Doktorvaters Mark Granovetter vorgelegt. Die Arbeiten zeichnen sich auch durch eine extreme interne Kohärenz aus: Uzzi versucht darin *Embeddedness* – hier übersetzt mit Einbettung oder Einhegung – als einen spezifischen Typus von Beziehungen zwischen wirtschaftlichen Akteuren zu konkretisieren, differenziert verschiedene Dimensionen solcherart Beziehungen und erforscht ihre positiven wie negativen Auswirkungen auf Firmenleistungen. Der hier vorgestellte Artikel ist aus Uzzis empirischen Untersuchungen der New Yorker Bekleidungsindustrie im Rahmen seiner Doktorarbeit hervorgegangen, Er enthält aber bereits wesentliche Konzepte, die auch in den folgenden Arbeiten immer wieder verwendet werden, und eignet sich deshalb hervorragend für eine Einführung in Uzzis Werk.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Der Artikel lässt sich in vier Schritten rekonstruieren: Im ersten Schritt geht es um Uzzis spezifische Deutung der zentralen wirtschaftssoziologischen Figur der Einbettung oder Einhegung. In Übereinstimmung mit Granovetters Verwendung dieser Figur geht Uzzi davon aus, dass Einbettung primär über die sozialen Beziehungen wirtschaftlicher Akteure in ihrem Marktumfeld erfolgt.[1] Diese Beziehungen gehen einher mit sozialen Normen,

1 Diese Variante wird gewöhnlich als strukturale Einbettung bezeichnet, weil es um die Position von Unternehmen in einem Netzwerk geht (vgl. Fourcade 2007, S. 1017).

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_34

psycho-sozialen Dispositionen und Interaktionsregeln, die das Entscheidungsverhalten innerhalb der jeweiligen Beziehungsnetze bestimmen: In diesen Netzwerken werden ökonomische mit nicht-ökonomischen Zwecken und Mitteln kombiniert (S. 51), Beziehungen sind auf Dauer angelegt und es herrschen Reziprozitätserwartungen.

Während Karl Polanyi behauptet hatte, dass soziale Verflechtungen im Kontext moderner Märkte an Bedeutung verlieren und zerstört werden, entwickelte Granovetter die Gegenthese, dass ohne den Erhalt und Einsatz sozialer Beziehungen zu geschäftlichen Zwecken die Märkte hochentwickelter kapitalistischer Ökonomien überhaupt nicht funktionieren würden. Uzzi versucht nun diese beiden Positionen zu kombinieren, indem er argumentiert, dass vielseitige, reziproke und langfristige Beziehungen zwischen ökonomischen Akteuren *komplementär* zu solcherart Beziehungen auftauchen, die nur für die Abwicklung eines spezifischen Geschäfts gebildet werden und bei denen Akteure ohne Ansicht des Gegenübers kalkulieren. Einhegung wird also als ein Beziehungstyp neben Marktbeziehungen (auch „arm's length ties" genannt) definiert. Uzzis Fallstudie – der New Yorker Bekleidungsmarkt – untermauert diese Sichtweise: Die von Uzzi interviewten Firmenleiter sortieren ihre Umwelt selbst in Hinblick auf zwei gegensätzliche soziale Register – „one-shot deals", bei denen es nur um den Preis geht, und „special relations" mit einer begrenzten Anzahl von Partnern (S. 41–42).

Die Einhegung der Märkte ist also in ihrer Reichweite und in Hinblick auf ihre Bedeutung für den Gesamtmarkt begrenzt: Dies ergibt sich für Uzzi aus der Logik sozialer Beziehungen selbst, die personal verankert bleiben. Dennoch können sich diese Beziehungen in Netzwerke ausweiten, indem Akteure ihre Beziehungen auf Dritte „übertragen", so dass diese Dritten in der Folge in die sozialen Regeln der ursprünglich dyadischen Beziehungen miteinbezogen und entsprechende Erwartungen auf sie angewendet werden („third party referral network", S. 48).

Nachdem Uzzi die Spezifik „eingehegter" Beziehungen bestimmt und in einen Marktkontext mit einer Mehrzahl von kurzfristigen transaktionsorientierten Relationen eingeordnet hat, konzentriert er sich in einem zweiten Schritt auf unterschiedliche, wirtschaftlich relevante Dimensionen der „eingehegten" Beziehungen (*embedded ties*): Die erste Dimension ist *Vertrauen* (S. 43ff.). Dieses hängt eng mit der Reziprozität sozialer Beziehungen zusammen: Leistungen und Gunsterweisungen, bei denen keine direkte, äquivalente Gegenleistung/Gegengunst gefordert wird, sind der effektivste Weg zur Herstellung von Vertrauen. Einmal auf diese Weise aufgebaute Beziehungen erhöhen die Bereitschaft der Geschäftspartner, das Verhalten des jeweils anderen vorteilhaft zu interpretieren und auf Kontrollen zu verzichten. Dies bedeutet auch, dass Vertrauen nach Uzzi mit einer spezifischen Entscheidungs- und Bewertungsheuristik einhergeht: Indem man gewissen Geschäftspartnern vertraut, reduziert man Such- und Aufsichtskosten; man wird auch entscheidungsfähig in Situationen, in denen Unsicherheit vorherrscht. Gleichzeitig bleiben die Marktteilnehmer aufmerksam für jene Signale, die anzeigen, dass das investierte Vertrauen in Geschäftspartner unberechtigt ist.

Die zweite Dimension sozialer Beziehungen in Märkten bezieht sich auf den Austausch von geschäftsrelevanten *Informationen*: Bei kurzfristigen Geschäftsbeziehungen kon-

zentriert sich der Austausch auf standardisierte Qualitätsbestimmungen, Quantität und Preis. Bei engen Geschäftsbeziehungen können hingegen komplexere Informationen ausgetauscht werden, die insbesondere die Qualität des Produkts betreffen. So ist in dem von Uzzi untersuchten Bekleidungsmarkt relevant, dass die Beteiligten ein gemeinsames Verständnis des Stils der zu produzierenden Kleidungsstücke entwickeln: Da Stile nicht in standardisierten Kategorien ausgedrückt werden können, müssen in der Kommunikation zwischen Geschäftspartnern ganze Blöcke von Informationen, nicht nur einzelne Angaben, vermittelt werden. Die Kommunikation von Geschäftspartnern beschränkt sich auch nicht auf die Informations-, sondern umschließt ebenso eine Mitteilungsebene, die zur Qualifizierung des Werts und der Vertrauenswürdigkeit der Informationen beiträgt.

Die dritte Dimension betrifft *kooperatives Problemlösen*, das nach Uzzi nur innerhalb von sozialen Beziehungsnetzwerken stattfindet: Geschäftspartner sind bereit sich über den Wortlaut der Verträge hinaus für den erfolgreichen Geschäftsabschluss einzusetzen und halten im Falle von unerwartet auftauchenden Problemen Rücksprache.

Nachdem Uzzi drei wirtschaftlich relevante Dimensionen „eingehegter" Beziehungen dargestellt hat, fragt er in einem dritten Schritt nach den ökonomischen Vorteilen, die auf der Ebene des Einzelunternehmens und der Unternehmensnetzwerke erzielt werden (S. 48ff.). Hier nennt er vier: Der erste Vorteil bezieht sich auf die Geschwindigkeit, mit der innerhalb sozialer Netzwerke Verträge geschlossen, Informationen ausgetauscht und Probleme gelöst werden können. Der zweite Vorteil bezieht sich auf die Kosten der Beschaffung und Überprüfung von Informationen sowie die Koordinationskosten zwischen den Firmen: „Eingehegte" Beziehungen führen zu einer Reduktion der Suchkosten, Erhöhung der Qualität der Informationen und ermöglichen die Identifikation von integrativen Lösungen für Probleme, die ansonsten zu hohen Koordinationskosten führen würden. Der dritte Vorteil betrifft die Risiko- und Investitionsbereitschaft der Beteiligten in einem sozialen Netzwerk. Zum einen ermöglichen soziale Beziehungen gemeinsame Investitionsprojekte, weil vertrauenswürdige Partner identifiziert werden können. Zum anderen führt die erhöhte Erwartungssicherheit bezüglich zukünftiger Geschäfte dazu, dass man eher bereit ist in Technologien oder andere Ressourcen zu investieren, die für die Erfüllung der erwarteten Aufträge des Partners gebraucht werden. Zuletzt nennt Uzzi als Vorteil sozialer Netzwerke, dass sie gerade dann komplexe Anpassungsprobleme in Märkten lösen können, wenn Preissignale versagen (S. 54). Zum Beispiel können sich Geschäftspartner darauf hinweisen, dass sich zukünftig Bedingungen ändern werden, so dass ihre Partner bereits antizipierend ihre Produktion umstellen können, so zum Beispiel, wenn Produzenten ihren Subunternehmern die zukünftige Verlagerung der Produktion ins Ausland ankündigt.

In einem letzten Schritt, und dies ist wohl der innovativste Beitrag des Aufsatzes, entwickelt Uzzi das folgende Argument einer *Paradoxie der Einbettung*: „Die gleichen Prozesse, die, ermöglicht durch Einhegung, eine günstige Anpassung der Unternehmen an ihre Umwelt bewirken, können paradoxerweise zu einer Reduktion der Anpassungsfähigkeit der jeweiligen Unternehmen führen" (S. 57). Hier nennt Uzzi drei Mechanismen: Der eine betrifft die Ressourcenabhängigkeit eines Unternehmens von seinen Partnern. Gehen

diese bankrott oder verlagern ihre Produktion ins Ausland, können existenzgefährdende Geschäftseinbrüche folgen. Der zweite Mechanismus betrifft die starke Ausrichtung von Unternehmen auf die Bedingungen und Anreize in einem spezifischen Netzwerk. Werden die Regeln in dem Netzwerk durch institutionellen Wandel umgeschrieben oder löst sich das Netzwerk auf, haben Unternehmen möglicherweise nicht die geeigneten Ressourcen zur Anpassung an die neue Lage. Zuletzt können Unternehmen auch überintegriert (*overembedded*) sein. Dies kann dazu führen, dass sie von relevanten Informationen im weiteren Markt abgeschnitten sind und dass soziale Obligationen gegenüber Partnern die Imperative des Geschäfts überformen. Ferner können in überintegrierten Netzwerken soziale Konflikte zwischen Geschäftspartnern die Funktionsweise der Unternehmen stark beeinträchtigen.

2 Wesentliche Werkbezüge und Einordnung

Wie bereits erwähnt, fügt sich der hier besprochene Beitrag in eine ganze Reihe von Artikeln des Autors ein, die alle die Bedeutung sozialer Netzwerke für ökonomische Märkte und Unternehmen untersuchen. Vor allem Uzzis Aufsatz zu *The Sources and Consequences of Embeddedness* (1996) ergänzt den hier besprochenen Beitrag, weil er in Bezug auf die gleiche Fallstudie (New Yorker Bekleidungsindustrie) statistische Ergebnisse hinzufügt: Diese zeigen, dass sich der von Uzzi untersuchte Markt in der Tat primär aus Marktbeziehungen (*arm's length ties*) zusammensetzt, die durch enge soziale Beziehungen unter wenigen Geschäftspartnern ergänzt werden.[2] Die Analyse zeigt auch, dass die Überlebenswahrscheinlichkeit eines Unternehmens, entsprechend der Idee einer *Paradoxie der Einbettung*, dann am höchsten ist, wenn das Unternehmen sowohl über soziale, als auch Marktbeziehungen verfügt. Der Aufsatz *Embeddedness in the Making of Financial Capital* (Uzzi 1999) wendet diesen theoretischen Rahmen auf die Analyse des Kreditmarkts an. Hier kann Uzzi erneut zeigen, dass soziale Beziehungen Vorteile für die Kapital-suchenden Unternehmen bringen, weil sie die Kapitalkosten senken; *Netzwerkkomplementarität*, also die Kombination von sozialen und Marktvernetzungen, erhöht wiederum die Wahrscheinlichkeit des Zugangs zu Kredit. In einer weiteren Arbeit differenzieren Uzzi und Lancaster (2003) dann die spezifischen Informationsaustausche und Lernprozesse, die durch soziale Beziehungen zwischen Unternehmen und Banken ermöglicht werden: Einhegung führt zum Austausch nicht-öffentlicher Informationen und ermöglicht expansives im Unterschied zu optimierendem („exploitative") Lernen. Mit Lancaster untersucht Uzzi (2004) auch den Einfluss von Netzwerkbeziehungen auf Preisbildung für Anwaltsdienstleistungen.

2 Soziale Beziehungen werden in der Untersuchung operationalisiert, indem der Anteil des Geschäfts mit einem Partner im Verhältnis zum Gesamtgeschäftsvolumen gemessen wird. Ab 20-25 Prozent Geschäftsvolumen mit einem Partner wird von der Existenz sozialer Beziehungen ausgegangen (Uzzi 1996, S. 688).

Die wesentlichen theoretischen Bezüge des hier besprochenen Aufsatzes und der weiteren erwähnten Arbeiten befinden sich auf drei Ebenen: Zunächst kontrastiert Uzzi seinen Ansatz zur Untersuchung von Märkten und Unternehmen mit dem neoklassischen Modell (vgl. Uzzi 1996, S. 676). Uzzis Kritik gilt dabei nicht allein dem neoklassischen Handlungsmodell, das er durch ein soziologisches Handlungsmodell ersetzen möchte, sondern auch der Idee von Märkten, als bestehend aus einer unbegrenzten Anzahl von lose miteinander gekoppelten Anbietern und Nachfragern, deren Austausch sich auf wenige Informationen beschränkt (Preis, Qualität des Gutes). Uzzis Marktmodell betont demgegenüber, dass Märkte sich aus der Komplementarität von sozialen Netzwerkbeziehungen mit Marktbeziehungen zusammensetzen; nur durch die Kombination beider Beziehungstypen entsteht die notwendige Stabilität und Innovationsfähigkeit. Auf einer zweiten Ebene bezieht sich Uzzis Arbeit auf diejenige seines Doktorvaters Mark Granovetter und des Neuen Institutionalismus in der Ökonomik (hier vor allem Transaktionskostenansatz, Agententheorie und Spieltheorie). Während Uzzi an Granovetter anschließt, kritisiert er zugleich die Vagheit (Uzzi 1996, S. 674), mit der dieser die Idee der Einhegung in seinem berühmten 1985er Aufsatz eingeführt hat. Von der Neuen Institutionenökonomik unterscheidet sich Uzzis Ansatz, weil erstere Transaktionen ins Zentrum stellt und daraus *Governance*-Probleme ableitet, während Uzzi bei den entsprechenden *Governance*-Mechanismen sozialer Beziehungen ansetzt und zeigt, wie diese nicht nur Transaktionskosten zu reduzieren, sondern auch neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen erlauben (Uzzi 1996, S. 501). Von der Spieltheorie und der Agententheorie setzt sich Uzzi ab, indem er die Annahme Nutzen-maximierenden Handelns unter Einbezug der Nutzenmaximierung anderer durch die Idee einer eigenen Rationalität der Einhegung, basierend auf Reziprozität, Vertrauen, Informationsaustausch und kollaboratives Problemlösen, ersetzt (siehe oben).[3] Damit kommt die dritte Ebene ins Spiel, nämlich die sozialpsychologische Fundierung eines spezifischen Typs von Netzwerkanalyse, der Verbindungen in Netzwerken als in sozialen Normen verankerte und zugleich ökonomisch nützliche interpersonale Beziehungen deutet.[4]

3 In dem hier vorgestellten Aufsatz wird insbesondere die spieltheoretische Vorstellung des *End Game* kritisiert (S. 55): Uzzi stellt fest, dass in Fällen eines erwartbaren Endes der Beziehungen die spieltheoretische Annahme, dass das bevorstehende Ende der wechselseitigen Abhängigkeiten zu nicht-kooperativem Verhalten führt, *nicht* zutrifft. Vielmehr wird auch in diesem Fall kooperatives Verhalten fortgesetzt.

4 Die sozialpsychologische Mikrofundierung wird etwa durch die Verwendung von Begriffen wie *priming* (Uzzi 1996, S. 679) und Entscheidungsheuristik (S. 44) angezeigt. Podolny (2001) hat Uzzis Netzwerkansatz dadurch charakterisiert, dass hier von Netzwerkverbindungen als „Röhren" ausgegangen wird, durch die Ressourcen, Informationen etc. transportiert werden.

3 Diskussion und Kritik

Man kann Uzzi, ähnlich wie Granovetter, vorwerfen, dass er durch seine netzwerkanalytische Perspektive Einbettung zu eng, unter Ausblendung institutioneller und politischer Dimensionen von Märkten sowie makroökonomischer Ressourcenabhängigkeiten, interpretiert (Krippner 2001, S. 791). So können Uzzis Arbeiten schlecht erfassen, welche Kräfte wesentliche Veränderungen im Netzwerkgefüge auslösen – im Falle der New Yorker Bekleidungsindustrie etwa die Verlagerung der Produktion nach Asien; dies bleiben für Uzzi exogene Schocks. Ferner birgt der netzwerkanalytische Ansatz das Risiko, dass von Beziehungsmustern und strukturellen Positionen auf Handlungen geschlossen wird. Allerdings muss bei dieser Kritik berücksichtigt werden, dass Uzzi selbst immer wieder auf die Grenzen seiner strukturellen Perspektive hinweist und gerade durch die Komplementarität ethnographischer und statistischer Methoden eine nuancierte und differenzierte Analyse vorlegt. Ein zweiter Kritikpunkt bezieht sich auf die Frage, ob die Logiken interpersonaler Beziehungen, sowie ihre entsprechende Mikrofundierung, ohne weiteres auf Unternehmensnetzwerke angewendet werden können. Der Fall der New Yorker Bekleidungsindustrie, wie Uzzi einräumt (1996, S. 695), könnte hier zu falschen Verallgemeinerungen führen, weil die Unternehmen in diesem Markt relativ klein sind und die Unternehmenschefs in alle wesentlichen Operationen involviert bleiben. Das theoretische Problem, wie Organisationsdynamiken mit Marktdynamiken zusammenhängen (Fligstein 2001), bleibt also unterbelichtet. Schließlich scheint, dass die Unterscheidung zwischen sozialen Beziehungen und Marktbeziehungen bei Uzzi zu einer Vernachlässigung letzterer führt. In Kenntnis von Harrison Whites (1981, 2002) Arbeiten, aber auch der auf Max Weber zurückgehenden Tradition der Wirtschaftssoziologie (z.B. Kraemer 2014; Swedberg 1998) ist es kaum plausibel anzunehmen, dass nur bei engen sozialen Beziehungen spezifische Muster vorliegen, während die „arm's length" Beziehungen im restlichen Markt sich nach der neoklassischen Logik loser Kopplung aller Marktakteure und purer Nutzenmaximierung formen. Eine stärkere Integration von Uzzis Ansatz mit anderen Theorietraditionen scheint deshalb notwendig.

Literatur

Fligstein, N. 2001. *The Architecture of Markets. an Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, NJ u.a.: Princeton University Press.

Fourcade, M. 2007. Theories of Markets and Theories of Society. In: *American Behavioral Scientist 50*, S. 1015–1034.

Kraemer, K. 2014. Markt. In: Müller, H.-P., Sigmund, S. (Hrsg.), *Max Weber-Handbuch,* S. 93–95. Stuttgart: J.B. Metzler.

Krippner, G. R. 2001. The elusive market: Embeddedness and the paradigm of economic sociology. In: *Theory and Society 30*, S. 775–810.

Podolny, J. M. 2001. Networks as the Pipes and Prisms of the Market. In: *The American Journal of Sociology 107*, S. 33–60.

Swedberg, R. 1998. *Max Weber and the idea of economic sociology*. Princeton, N.J. u.a.: Princeton University Press.

Uzzi, B. 1996. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. In: *American Sociological Review 61*, S. 674–698.

Uzzi, B. 1999. Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing. In: *American Sociological Review 64*, S. 481–505.

Uzzi, B., Lancaster, R. 2003. Relational Embeddedness and Learning: The Case of Bank Loan Managers and Their Clients. In: *Management Science 49*, S. 383–399.

Uzzi, B. Lancaster, R. 2004. Embeddedness and Price Formation in the Corporate Law Market.In: *American Sociological Review 69*, S. 319–344.

White, H. C. 1981. Where Do Markets Come From? In: *The American Journal of Sociology 87*, S. 517–547.

White, H. C. 2002. *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*. Princeton, NJ u.a.: Princeton University Press.

Johannes Berger: Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft/ Der diskrete Charme des Marktes

Robert Skok

Berger, Johannes. 1999. *Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft. Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven*. Frankfurt/M.: Campus Verlag.
Berger, Johannes. 2009. *Der diskrete Charme des Marktes. Zur sozialen Problematik der Marktwirtschaft*. Wiesbaden: VS Verlag.

1 Der Aufsatzband *Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft*

Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft ist eine Aufsatzsammlung aus den Jahren 1990 bis 1998, wobei ein Großteil der im Buch aufgenommenen Aufsätze und insbesondere Kapitel II Überarbeitungen älterer Fassungen darstellen. Das Buch enthält sechs thematische Schwerpunktsetzungen, die das Verhältnis von Wirtschaft und gesellschaftlichen Entwicklungen (Kapitel I), soziale Klassen (Kapitel II), Staat (Kapitel III), Moral (Kapitel IV), Umwelt (Kapitel V) sowie Wirtschaftswissenschaften (Kapitel VI) problematisieren. Jedem Schwerpunkt sind jeweils zwei Aufsätze zugeordnet.

Im ersten Kapitel des Bandes *Die Wirtschaft der modernen Gesellschaft* behandelt Johannes Berger allgemeine wirtschaftssoziologische Grundbegriffe sowie theoretische Erklärungsansätze für die jüngeren Entwicklungsphasen der deutschen Wirtschaft. Ausgehend von der Beobachtung, dass die Bundesrepublik Deutschland zu den reichsten Nationen der Welt zählt, fragt Berger unter anderem nach den Erklärungsgründen für das in seiner Art unvergleichbare Wirtschaftswachstum der Bundesrepublik Anfang der 1950er Jahre bis in die Mitte der 1970er Jahre. Dem wirtschaftswissenschaftlichen Mainstream folgend begründet sich der rasante ökonomische Aufstieg u.a. in dem niedrigen Ausgangsniveau der deutschen Wirtschaft sowie dem insgesamt für Europa kennzeichnenden, geringen wirtschaftlichen Wachstum in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Infolge dessen war die deutsche Wirtschaft einem rasanten Aufholprozess ausgesetzt, der mit jährlichen Wachstumsraten von bis zu über acht Prozent einherging. Hingegen sehen soziologische Ansätze wie etwa der vergleichende Ansatz der Wohlfahrtsregime von Gøsta Esping-Andersens (1990) das insgesamt positiv verlaufende Wachstum für Deutschland

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_35

bis in die Gegenwart unter anderem in den für Deutschland kennzeichnenden, institutionalisierten und korporatistisch ausgerichteten Ordnungsstrukturen, die das Verhältnis zwischen Unternehmen und Gewerkschaften regeln. Berger zieht das Resümee, dass, wenn Deutschland seine Position als führende Wirtschaftsnation in einem sich zunehmend international ausgerichteten Wettbewerb behaupten möchte, es neuer technischer als auch sozialer Innovationen bedarf.

Bergers Überlegungen setzen im nachfolgenden Aufsatz an dem Punkt an, dass mit der fortschreitenden Ausdifferenzierung der Wirtschaft zunehmend gesellschaftsrelevante Folgeprobleme einhergehen, wie etwa die zunehmende Umweltverschmutzung als Folgewirkung wirtschaftlichen Handelns. Die nicht-intendierten Effekte wirtschaftlichen Handelns lassen sich in der Lesart Bergers nicht wie allgemein in der Soziologie angenommen auf Integrationsprobleme, die wiederum auf Abstimmungsfehlern der ausdifferenzierten Teilsysteme einer Gesellschaft beruhen, zurückführen. Vielmehr ist nach dem Dafürhalten Bergers das Gegenteil der Fall: Die negativen Effekte infolge der fortgeschrittenen Differenzierungsprozesse der Wirtschaft treten auf Grund der erfolgreichen Etablierung der Wirtschaft als ausdifferenziertes Subsystem auf. Schließt man an diesem Punkt die Ausgangsfrage an, die die Folgeprobleme funktionaler Differenzierung thematisiert, dann richten sich die negativen Effekte der ansonsten erfolgreichen Differenzierung der wirtschaftlichen Sphäre nach zwei Seiten: auf die systeminterne Umwelt sowie auf ihre äußeren Umwelten. Im letzteren Fall kommen die Verursacher für die negativen Externalitäten, die außerhalb des Systems zu Buche schlagen, nicht auf. Mit internen Effekten ist hingegen gemeint, dass es dem Wirtschaftssystem als solchem nicht mehr in ausreichendem Maße gelingt, seine Arbeitskräfte an sich zu binden. Die Frage, die Berger in diesem Kontext stellt, ist, ob sich mit Entdifferenzierungsstrategien Möglichkeitsräume eröffnen lassen, um vermehrt Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen zu erlangen, damit die Folgewirkungen der Etablierung der Wirtschaft als autonomes Handlungssystem eingedämmt werden können.

Ganz grundsätzlich versteht Berger unter Entdifferenzierung nicht wie üblich angenommen die „wechselseitige Abhängigkeit der Funktionssysteme“ (S. 39) bzw. deren gegenseitige Durchdringungen; vielmehr sieht er Entdifferenzierungsprozesse dadurch gekennzeichnet, dass ein gesellschaftlicher Handlungsbereich nicht mehr nach systemimmanenten Aspekten operiert. Mit Bezug auf die Wirtschaft wirken sich Entdifferenzierungsprozesse dann wiederum in zwei Richtungen aus. Einerseits breiten sich wirtschaftliche Rationalitätsstandards auf wirtschaftsfremde Welten aus – sie lassen sich mit Bezug auf Habermas als „Kolonialisierung der Lebenswelt“ (Habermas 1995, S. 522) beschreiben. Andererseits können sich Entdifferenzierungsprozesse auch gegen das Wirtschaftssystem selbst richten, weil systemfremde Logiken auf wirtschaftliche Entscheidungen in der Art und Weise einwirken, dass sie nicht mehr allein nach Maßgabe wirtschaftlicher Rationalitätsstandards erfolgen. Die Frage ist nun, ob es mit Entdifferenzierungsstrategien, wie bspw. der gezielten politischen Einwirkung auf die Wirtschaft, gelingen kann, die angesprochenen Problemlagen zu beheben. Nach Bergers Dafürhalten erscheint es jedoch unwahrscheinlich, aufgrund der fortgeschrittenen Ausdifferenzierung des Subsys-

tems, über gezielte Einflussnahme auf das Geschehen des Wirtschaftssystems Einfluss zu nehmen und somit die Lenkung der Wirtschaft nach wirtschaftsfremden Kriterien vorzunehmen. Berger weist aber auf die Notwendigkeit hin, dass das Wirtschaftssystem die Folgewirkungen – wie etwa die negativen externen Effekte – die von der Wirtschaft auf andere Systeme ausgehen, kritisch in Betracht ziehen muss.

Im ersten Aufsatz des zweiten Kapitels mit dem Titel: „Warum arbeiten die Arbeiter?" problematisiert Berger das Transformationsproblem des Arbeitsvermögens in tatsächliche Arbeitsleistung (Braverman 1977, S. 45ff.). Ganz allgemein kennzeichnet die Fragestellung, die auf der Marx'schen Unterscheidung von Arbeit und Arbeitskraft beruht, die Schwierigkeit der Umwandlung von Arbeitsvermögen in tatsächliche Arbeitsleistung. Anders gewendet: Der Problemaufriss ist für die Arbeits- und Wirtschaftssoziologie sowie für weite Teile der Ökonomik dahingehend von Bedeutung, weil damit das für die Wirtschaft der modernen Gesellschaften und somit auch das für den Kapitalismus entscheidende Problem benannt wird, nämlich die Schwierigkeit gekaufte Arbeitskraft in Arbeitsleistung zu überführen. Verblüffend ist in diesem Zusammenhang, so Berger, dass sich neo-marxistische wie auch Ansätze der Neuen Institutionenökonomik (Kräkel 2010) in der Situationsannahme treffen, die besagt, dass „Arbeiter dazu neigen, Arbeitsleistungen zu verweigern" (S. 59). Berger argumentiert im Anschluss, dass neo-marxistische Ansätze (Bowles und Gintis 1986), die unternehmerische Machtoptionen als die theoretische Erklärungsvariable in den Vordergrund stellen, zu kurz greifen, um die aufgeworfene Transformationsfrage zu beantworten. Berger sieht jedoch auch die Ansätze der Neuen Institutionenökonomik, die sich der Fragestellung annehmen und die Beantwortung in der Absicherung des Transformationsproblems über Vertragsbeziehungen sehen, als nur bedingt geeignet an, um das angesprochene Problem zu beheben. Bezugnehmend auf den soziologischen Rollenansatz argumentiert Berger, dass Organisationen Akteure über die ihnen zu Verfügung stehenden Mitgliederrollen integrieren können, um sich ihrer Kooperationsbereitschaft zu versichern, da Rollen mit spezifischen Erwartungshaltungen verknüpft sind. Problematisch erscheint allerdings nach Bergers Auffassung, dass Organisationen sich wiederum von der Motivations- und Interessenslage des jeweiligen Rolleninhabers abhängig machen. D.h., dass organisational definierte Rollen nicht in ausreichendem Maße sicherstellen können, dass die individuellen Interessenlagen der Mitglieder sich denjenigen der Unternehmung unterordnen und infolge nicht davon auszugehen ist, dass sich die Kooperationsbereitschaft der Mitglieder erhöht.

Es lässt sich, Bergers Argumentation folgend, der Schluss ziehen, dass sich weder auf Grundlage von Macht- sowie Vertragsbeziehungen noch auf normativen Rollenmustern das auf Marx zurückgehende Transformationsproblem des Arbeitsvermögens zufriedenstellend lösen lässt. Zwar argumentiert Berger im Anschluss ähnlich dem soziologischen Rollenansatz, dass sich das Integrationsproblem über normative Bindungen beheben ließe. Im Unterschied zum soziologischen Rollenansatz, so Berger, bedarf es aber einer hinreichenden Vertrauensgrundlage, um eine moralisch bindende Basis hervorzubringen, über die sich das Transformationsproblem für beide Parteien, Unternehmer und Arbeiter, vorteilhaft lösen lässt. Berger folgend lässt sich das Transformationsproblem über implizite

Kontrakte, die auf wechselseitigen Versprechen aufbauen, beheben. Unter impliziten Kontrakten versteht Berger mündliche Übereinkünfte, die wechselseitige Vorteile bergen und demnach die Grundlage für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sind. Er wendet jedoch ein, dass es um den Erfolg „normativer Integration in Unternehmungen umso besser bestellt [ist], je ‚moralischer' der Ausgangszustand bereits ist." (S. 75)

Im zweiten Aufsatz des zweiten Kapitels kommt Berger zu dem Schluss, dass es den neo-marxistischen Theorien genauso wenig wie der Marx'schen Klassentheorie gelingt, individuelle Lebenslagen und -chancen über Klassenlagen zu erklären. Erst recht gelingt es ihnen nicht, so Berger, den Wandel kapitalistisch geprägter Gesellschaften zu erklären. Bergers Schlussfolgerungen beziehen sich auf drei zentrale Aussagen der Klassentheorie, die wie folgt lauten: Erstens, so Berger, konzipiert die Klassentheorie ausgehend von der Annahme, dass moderne Gesellschaften als Klassengesellschaften aufzufassen sind, ein Modell der Sozialstruktur. Zweitens nimmt die Klassentheorie an, dass Klassen als erklärende Größe herangezogen werden können, um bspw. individuelle Lebenslagen sowie Lebensstile erklären zu können. Der dritte und letzte Punkt ist nun der, dass marxistische Ansätze davon ausgehen, dass mit Hilfe der Klassentheorie gesellschaftlicher Wandel erklärt und vorausgesagt werden kann. Der erste Punkt bereitet kaum Schwierigkeiten, da laut Berger nichts dagegen spricht, ein Modell der Sozialstruktur aufgrund klassentheoretischer Aussagen, genauer gesagt, nach der individuellen Stellung einer Person innerhalb der Produktionsprozesse, zu konzeptualisieren. Problematisch erscheint jedoch die Anwendung eines klassenbasierten Sozialstrukturmodells vor dem Hintergrund der zunehmend ausdifferenzierten Gesellschaften.

Schwerwiegender erscheint hingegen das neo-marxistische Unterfangen, individuelle Lebenslagen über Klassen zu erklären und daraus zu folgern, dass Klassenlagen individuelle Zielsetzungen prädisponieren. Und so zeigt Berger unter anderem anhand klassentheoretisch angeleiteter Studien, dass deren Ergebnisse kaum dazu beitragen, die in diesem Absatz angesprochenen klassentheoretischen Annahmen empirisch zu erhärten. Klassentheoretische Studien unterstellen für gewöhnlich einen Beziehungszusammenhang zwischen Klassenzugehörigkeit und individueller Lebenslage. Zudem wird zur Beurteilung und Messung von Lebenslagen in der Regel das Einkommen als Indikator eingesetzt. Grundsätzlich ist an dieser Vorgehensweise kritisch anzumerken, dass Einkommensunterschiede auch auf weitere Erklärungsvariablen wie bspw. Alter aber auch Geschlecht zurückzuführen sind. Der springende Punkt ist Berger zufolge, dass es nicht Ziel der Marx'schen Klassentheorie ist, aufzuzeigen, dass „Klassenlagen homogene Lebenslagen bedingen" (S. 89), sondern es nach klassentheoretischer Argumentation zu beweisen gilt, dass gleiche Lebenslagen gleiche individuelle Zielsetzungen hervorbringen, die sich wiederum im „kollektiven Handeln niederschlagen" (S. 89). Und somit erscheint es mehr als nur fraglich, ob sich aufgrund des Nachweises von Zusammenhängen zwischen Klassen und Einkommen – wie von der Klassentheorie unterstellt – Zusammenhänge zwischen Klassenstruktur und individuellen Zielsetzungen empirisch nachweisen lassen.

Der dynamische Aspekt der Klassentheorie wird in der dritten Aussage klar erkennbar, da unterstellt wird, dass sich mit Hilfe klassentheoretischer Annahmen der soziale Wandel von Gesellschaften erklären lässt. Ganz konkret unterstellt die Marx'sche Klassentheorie, dass kapitalistisch geprägte Gesellschaften, aufgrund ihrer klassenbasierten Ungleichheiten, durchzogen sind von Konfliktlinien, die destabilisierend auf die kapitalistischen Gesellschaftsstrukturen wirken. Die Klassentheorie folgert, dass sich dieses Dilemma erst nachhaltig und dauerhaft in einer andersartigen Gesellschaftsform auflöst. In diesem Zusammenhang unterstellt sie, dass es die Arbeiterklasse ist, die den Wandel initiiert und trägt. Die Annahme baut – wie im vorangegangen Punkt erläutert – auf der Unterstellung auf, dass die Klassenlagen auf das individuelle Bewusstsein einwirken, was nichts anderes meint, als dass die individuellen Zielsetzungen durch Klassenlagen prädisponiert sind. Gewichtige soziologische Einwände, die sich gegen die marxistische Annahme richten, sind unter anderem von Mancur Olson (2004) vorgetragen worden. Mit seinen Arbeiten zur Kollektivgutproblematik hat er gezeigt, dass aus dem Umstand, dass Mitglieder einer Gruppe das gleiche Gruppeninteresse verfolgen, nicht zu schließen ist, dass jedes Mitglied der Gruppe in gleicher Weise zur Realisation des Gruppenziels beitragen wird. Gegen die marxistische These spricht darüber hinaus, dass sich das von Marx vorausgesagte Sozialgefüge, basierend auf den antagonistischen Klassengegensätzen, aus denen der soziale Wandel hervortreten soll, nicht eingestellt hat. Ein Grund neben anderen ist laut Berger, dass es nicht zu einer Vereinheitlichung der Interessen innerhalb der Klassen gekommen ist. Ob die Klassentheorie als solche zu den Akten gelegt werden kann, hängt Berger zufolge davon ab, ob sie sich von den klassentheoretischen Bausteinen befreit und sich als eine Theorie sozialer Spannungen und Bewegungen reformuliert.

Im ersten Aufsatz des dritten Kapitels nimmt Berger Bezug auf die andauernde wirtschaftspolitische Auseinandersetzung, in deren Zentrum die Frage steht, ob mit der Ausweitung sozialpolitischer Maßnahmen eine negative Beeinträchtigung der Wirtschaftsleistung einhergeht. Befürworter der These begründen den Zusammenhang mit mikro- sowie makroökonomischen Argumenten. Mikroökonomisch wird der Beweis geführt, dass mit Anstieg der Sozialausgaben das Arbeitsangebot sowie die Arbeitsnachfrage sinkt, da der Anreiz Arbeit aufzunehmen sowie die Bereitschaft sich gemäß den „Leistungsvorstellungen ihrer Arbeitgeber zu verhalten" (S. 116) abnimmt. Die makroökonomische Begründung stellt hingegen einen negativen kausalen Zusammenhang zwischen den beiden Strukturgrößen: steigende Sozialausgaben und Wirtschaftswachstum, her und untermauert diesen mit empirischem Material. Berger bestreitet das mikroökonomisch angeleitete Argument mit dem Hinweis, dass die Aufnahme eines Arbeitsverhältnisses sich nicht allein auf ökonomische Größen zurückführen noch Arbeitsmotivation ausschließlich über Zwang herstellen lässt. Auch weist Berger das makroökonomische Argument zurück, das einen negativen Zusammenhang zwischen Staatsausgaben und Wirtschaftswachstum herstellt, weil eine ausreichende theoretische Handlungsfundierung fehlt und Korrelationen zwischen makroökonomischen Größen nicht als Kausalrelationen aufzufassen sind. Berger wendet sich in der Hauptsache gegen das Vorgehen, Erklärungen über gesetzesartige Strukturaussagen vorzunehmen und verweist in diesem Zusammenhang auf die „Vielfäl-

tigkeit und Nichtlinearität der Beziehungen zwischen großen institutionellen Komplexen" (S. 129).

Die in diesem Aufsatz aufgezeigte theoretische Stoßrichtung setzt Berger im zweiten Aufsatz fort, in dem er sich die sogenannte Lipset-These (Lipset 1960), auf die wiederum zahlreiche Modernisierungstheorien aufbauen, zum Aufhänger macht. Diese behauptet, dass das wirtschaftliche Entwicklungsniveau die Regierungsform bedingt, woraus sich folgern lässt, dass die Wahrscheinlichkeit eine demokratische Regierung zu besitzen mit zunehmendem Reichtum einer Nation steigt. Die Kritik, die Berger gegen die Lipset-These richtet, ist gleichlaufend wie im vorangegangen Aufsatz: Zusammenhänge zwischen makrostrukturellen Größen sind keine Kausalrelationen. Darüber hinausgehend führt Berger ins Feld, dass gesellschaftlicher Wandel nicht linear abbildbar ist, vielmehr zeichnen ihn prozesshafte Umbrüche und Diskontinuitäten aus.[1]

Im vierten Kapitel macht Berger auf den Sachverhalt aufmerksam, dass die Wirtschaft als ausdifferenziertes System nicht von der Legitimitätszuschreibung ihrer Umwelt abhängt, sondern selbst über Konsensmodi verfügt, über die sie sich begründet. Dabei muss zwischen zwei wirtschaftlichen Organisationsformen: Markt und Unternehmen, unterschieden werden. Märkte erzielen ihre Legitimation, so Berger, über den Preismechanismus. Unternehmen hingegen müssen den Widerstreit zwischen Kapital und Arbeit befriedigen, um einen nachhaltigen Konsens zwischen den opponierenden Interessen herzustellen. Der Arbeitsvertrag ist nach Berger das probate Mittel, um die divergierenden Interessen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu befriedigen, da Arbeitnehmer eine Kompensation für ihre Arbeitsleistung erhalten, wohingegen Arbeitgeber über die Arbeitskraft des Arbeitnehmers verfügen. Berger wendet aber ein, dass Arbeitsverträge unvollständig sind und nach Vertragsabschluss der Anreiz für die Arbeitnehmer, im Interesse der Arbeitgeber zu handeln, sinkt. Das ökonomische Shirking-Modell (Shapiro und Stiglitz 1984) sieht in der Ausübung von Macht die Lösung zur Durchsetzung unternehmerischer Interessen, wohingegen die soziologische Rollentheorie auf die legitimitätsstiftende Wirkung von Unternehmensordnungen verweist. Berger bezweifelt, dass der Konsens auf der Grundlage eines der beiden Modelle nachhaltig ist und macht vielmehr auf die Möglichkeit impliziter Kontrakte aufmerksam (siehe dazu auch Kapitel II des Buches).

In *Moralische Ökonomie und ökonomische Moral* stellt Berger zwar nicht die Kernbotschaft der sogenannten Neuen Wirtschaftssoziologie in Zweifel, die besagt, dass soziale Beziehungen für die Wirtschaft von elementarer Bedeutung sind; diese Annahme ist seiner Meinung nach soziologisch trivial, da ja gerade aus einer soziologischen Perspektive unterstellt werden muss, dass sich wirtschaftliche „Akteure auch heute noch in einem dichten Netz vielfältiger sozialer Beziehungen" (S. 199) bewegen. Vielmehr interessiert Berger die Frage, ob die normativen und sozialen Beziehungsmuster vormoderner Gesell-

1 Der holistische Theorieaufbau der Lipset-These lässt sich durch den Umstand erklären, dass diese weitestgehend an Talcott Parsons anschließt und davon ausgeht, dass geschichtliche Abläufe sich wiederholen und dass Gesellschaften einträchtige soziale Gesamtheiten sind (Berger 1996, S. 46 u. S. 49).

schaften sich von denen moderner Gesellschaften, wie sie Karl Polanyi in seinem Buch *The Great Transformation* (1977 [1944]) beschreibt, unterscheiden. In diesem Werk stellt Polanyi den Verlagerungsprozess von vormodernen Wirtschaftsformen, ausgehend von der Mitte des 18. Jahrhunderts, hin zur marktwirtschaftlichen Ordnungsform der modernen Gesellschaften dar, in der die Marktsteuerung selbstregulierend und autonom über die Marktkräfte erfolgt. Der gesellschaftliche Wandel führt laut Polanyi zur Freisetzung sozialer Beziehung und leitet den Wandel der vorherrschenden Wertvorstellungen ein. Berger folgt Polanyis These insoweit, dass seiner Ansicht nach das Wirtschaftssystem aufgrund neuer Problemlagen und Herausforderungen neuer normativer Grundlagen bedarf und davon auszugehen ist, dass die Wirtschaft als ausdifferenziertes System über Normen verfügt, die sich von denen vormoderner Gesellschaften unterscheiden. Das schlagende Argument Bergers, das sich gegen die Neue Wirtschaftssoziologie richtet, ist aber, dass bspw. Arbeitsmärkte nicht mehr allein durch die im Markt anzutreffenden Beziehungsstrukturen geregelt werden. Vielmehr sind die sozialen Beziehungsmuster der Arbeitsmärkte geldlich vermittelt und bedingt und unterliegen somit dem „cash nexus", wie ihn bereits Karl Marx beschrieben hat. D.h. dann wiederum, dass Fragestellungen der „betrieblichen Organisationsproblematik" (S. 216) wie sie etwa in den unterschiedlichen Ansätzen der Neuen Institutionenökonomik unter dem Stichwort des Opportunismus problematisiert werden, zunehmend an Bedeutung gewinnen und dementsprechend nach Normen oder anderen institutionellen Regelungsmustern gesucht werden muss, die in der Lage sind, opportunistisches Verhalten zu reduzieren.

2 Der Aufsatzband *Der diskrete Charme des Marktes*

Der Aufsatzband *Der diskrete Charme des Marktes* enthält neun Aufsätze aus den Jahren 2001 bis 2007. In den ersten Abschnitten (Kapitel 1 bis 4) stehen Marktsysteme im Vordergrund, wohingegen die weiteren Passagen allgemeinen wirtschaftlichen Themenkomplexen gewidmet sind (Kapitel 5 bis 9). Die Einsicht, dass Marktsysteme zu den wichtigsten Integrations- sowie Koordinationsmechanismen moderner Gesellschaften gehören, bildet den roten Faden der ersten Kapitel. Berger argumentiert in diesen, dass die Marktsteuerung über bewegliche Preise erfolgt und diese festlegen, welchem Verwendungszweck die knappen Güter zugeführt werden sollen. Die sich auf Grund des Preismechanismus einstellenden Marktergebnisse sind nach Bergers Dafürhalten effizient, weil es nur Märkten gelingt, die knappen Ressourcen Verwendungszwecken zuzuordnen, sodass sich die größtmöglichen Effekte erzielen lassen. Wie im vorangegangenen Absatz aufgezeigt, folgt Berger Polanyis berühmter „disembedded-These" (1977 [1944]), die besagt, dass die Wirtschaft der modernen Gesellschaft ein eigenständiges und von anderen gesellschaftlichen Teilbereichen relativ unabhängiges System ist. Berger wendet sich somit gegen die „embeddedness-These" (Granovetter 1982, 2000), die den theoretischen Kern der sogenannten Neuen Wirtschaftssoziologie bildet. Berger zeichnet seine Argumentationslinien unter anderem mit Bezug auf Max Weber (1985 [1922]), der bekanntlich ge-

zeigt hat, dass soziales Handeln innerhalb von Märkten allein auf den Tausch verweist, und in seiner Eigenschaft anonym ist und die Vergesellschaftung auf Märkten sich in der Hauptsache über den Tausch vollzieht. Wichtig ist an diesem Punkt darauf hinzuweisen, dass Berger nicht davon ausgeht, dass Märkte moralisch normfreie Veranstaltungen sind. Im Gegenteil, laut Berger weisen Märkte normative Momente auf wie bspw. die Norm, das Eigentum der Anderen zu achten. Der Unterschied, in Bezug auf die anderen gesellschaftlichen Teilbereiche, ist aber, dass Märkte über einen weit weniger moralischen Unterbau verfügen müssen um zu bestehen und in Folge das moralische Fundament von Märkten weit weniger ausgeprägt ist, als von der sogenannten Neuen Wirtschaftssoziologie angenommen, da die sozialen Beziehungsmuster der Märkte in hohem Maße versachlicht sind.

Einen weiteren zentralen Schwerpunkt bildet die Auseinandersetzung mit der Frage nach Gerechtigkeit und Märkten. Berger stellt für die sogenannte Neue Wirtschaftssoziologie die kontroverse These auf, dass Märkte zu gerechten Ergebnissen führen können, indem diese allen Marktteilnehmern im Durchschnitt die gleichen Ertragsraten zukommen lassen. Das von Berger entwickelte Argument wird aber erst schlüssig, wenn dem Sachverhalt Rechnung getragen wird, dass Märkte nicht für die Ressourcenausstattung der Marktakteure verantwortlich sind. So lässt sich dann leicht argumentieren, dass Ungleichheiten wie bspw. in Einkommen erst durch den marktwirtschaftlichen Konkurrenzmechanismus nachhaltig abzubauen sind (Kapitel 6). In Kapitel neun widmet er sich der Frage: *Warum sind einige Länder so viel reicher als andere?* Er weist in diesem Kapitel gängige Institutionentheorien sowie Erklärungsansätze zurück, die allein auf die Sicherung von Eigentumsrechten oder auf technisch determinierte Erklärungsargumente abstellen, um den wirtschaftlichen Erfolg bestimmter Länder erklären zu können. Berger folgend lautet das Argument, dass die in einem Land anzutreffende Kultur und die damit verbundenen gesellschaftlichen Weltbilder und Glaubenssysteme für die Akzeptanz der Verwendung und Nutzung neuer technologischer Innovationen entscheidend sind. Berger folgend begründet sich der Reichtum bestimmter Nationen somit nicht allein im Ausmaß des technischen Fortschritts. Vielmehr beeinflussen die vorherrschenden kulturellen Rahmenbedingungen, ob neue technische Innovationen zum Einsatz kommen und diese maßgeblich für die wirtschaftliche Entwicklung und somit dem Reichtum eines Landes sein können.

3 Kritische Würdigung

Johannes Berger hat sich in seinen differenzierungstheoretisch inspirierten Arbeiten, welche auch die Akteursperspektive berücksichtigen, weit vor der deutschen Rezeption der amerikanischen Klassiker der Neuen Wirtschaftssoziologie, wie etwa Mark Granovetter oder aber Harrison White, intensiv mit wirtschaftssoziologischen Themen in ihrer ganzen Bandbreite auseinandergesetzt. Was Bergers wirtschaftssoziologischen Zugang auszeichnet ist nicht nur die Vielzahl an Fragestellungen, denen er sich intensiv widmet. Es ist auch die kritische Auseinandersetzung mit den jeweils aktuell vorherrschenden Lehrmeinungen wie etwa mit marxistischen und neo-marxistischen Ansätzen, aber auch

mit der soziologischen Rollentheorie sowie rein strukturalistisch ausgerichteten Analysen. In der aktuellen deutschsprachigen wirtschaftssoziologischen Theoriedebatte nimmt Berger einen prominenten Platz ein, indem er zentrale Aspekte der Neuen Wirtschaftssoziologie gekonnt in Frage stellt. Und so verwunderte es auch nicht, dass Berger den „diskreten Charme des Marktes" einer breiten soziologischen Analyse unterzieht, anstatt sich – wie im Mainstream der Neuen Wirtschaftssoziologie üblich – auf die Erforschung der Grenzen des Marktes zu beschränken. So ist für den überwiegenden Teil der Neuen Wirtschaftssoziologie bezeichnend, dass sie starke Einwände gegenüber der ordnungsstiftenden Wirkungsmacht von Märkten hervorbringt und sich daher ihr Erklärungsfokus auf Themenkomplexe der Koordinations- und Kooperationsprobleme beschränkt. Berger hingegen bezieht in seinen Arbeiten auch die positiven Effekte von Märkten und kapitalistischen Wirtschaftssystemen mit ein und weist bspw. auf den Umstand hin, dass es Märkten in der Regel gelingt, effiziente Ergebnisse für alle Marktakteure hervorzubringen. Es sind auch die positiven Aspekte der Marktvergesellschaftung, auf die Berger aufmerksam macht, wie etwa dass die Allokations- und Distributionsfunktion des Marktes unabhängig vom Ansehen der Marktteilnehmer operiert.

Bergers Arbeiten treffen auch über das Feld der Wirtschaftssoziologie hinaus auf Anklang. So werden seine Überlegungen zum Transformationsproblem von Arbeit, insbesondere in der Arbeits- und Industriesoziologie rezipiert (Minssen 2012). In diesem Zusammenhang ist auch auf den für die Arbeits- und Industriesoziologie bedeutsamen Aufsatz *Die Entwicklungsdynamik des Dienstleistungssektors* von Joannes Berger und Claus Offe (1984) zu verweisen, in welchem der Strukturwandel von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft problematisiert wird und welcher innerhalb der Arbeitssoziologie intensiv rezipiert und diskutiert wird (siehe Jacobsen 2010).

Literatur

Berger, J. 1996. Was behauptet die Modernisierungstheorie wirklich – und was wird ihr bloß unterstellt? In: *Leviathan 24*, S. 45–62.

Berger, J., Offe, C. 1984. Die Entwicklungsdynamik des Dienstleistungssektors. In: Offe, C. (Hrsg.), *Arbeitsgesellschaft: Strukturprobleme und Zukunftsperspektiven*, S. 229–270. Frankfurt/M.: Campus.

Bowles, S., Gintis, H. 1986. *Democracy and Capitalism. Property, Community, and the Contradictions of Modern Social Thought*. New York: Basic Books.

Braverman, H. 1977. *Die Arbeit im modernen Produktionsprozeß*. Frankfurt/M.: Campus Verlag.

Esping-Andersen, G. 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity Press.

Granovetter, M. 1982. The Strength of Weak Ties. A Network Theory Revisited. In: Marsden, P., Lin, N. (Hrsg.), *Social Structure and Network Analysis*, S. 105–130. Beverly Hills: Sage.

Granovetter, M. 2000. Ökonomisches Handeln und soziale Struktur. Das Problem der Einbettung. In: Müller, H.-P., Sigmund, S. (Hrsg.), *Zeitgenössische amerikanische Soziologie*, S. 175–207. Opladen: Leske + Budrich.

Habermas, J. 1995. *Theorie des kommunikativen Handelns. Band 2. Zur Kritik der funktionalistischen Vernunft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Jacobsen, H. 2010. Strukturwandel der Arbeit im Tertiarisierungsprozess. In: Böhle, F. et al. (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie,* S. 203–228.Wiesbaden: VS Verlag.

Kräkel, M. 2010. *Organisation und Management*. Tübingen: Mohr Siebeck.

Lipset S. 1960. *Political Man*. *The Social Bases of Politics*. Garden City: Doubleday & Company.

Minssen, H. 2012. *Arbeit in der modernen Gesellschaft*. *Eine Einführung*. Wiesbaden: VS Verlag.

Olson, M. 2004. *Die Logik des kollektiven Handelns*. *Kollektivgüter und die Theorie der Gruppen*. Englisches Original von 1986. Tübingen: Mohr Siebeck.

Polanyi, K. 1977. *The Great Transformation*. *Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Englisches Original von 1944. Wien: Europaverlag.

Shapiro, C., Stiglitz, J. 1984. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. In: *The American Economic Review 74*, S. 433–444.

Weber, M. 1985. *Wirtschaft und Gesellschaft*. *Grundriß der verstehenden Soziologie*. 5., rev. Aufl. Original von 1922. Tübingen: Mohr Siebeck.

Pierre Bourdieu: The Social Structure of the Economy

Frank Hillebrandt

Bourdieu, Pierre. 2005. *The Social Structure of the Economy*. Cambridge (UK): Polity Press.
Bourdieu, Pierre. 2000. *Les structures sociales de l'économie*. Paris: Seuil.
Bourdieu, Pierre. 2002. *Der Einzige und sein Eigenheim*, hrsg. v. Margareta Steinrücke, mit einem Vorwort von Margareta Steinrücke und Franz Schultheis. Erweiterte Neuausgabe der Schriften zu Politik & Kultur 3. Hamburg: VSA-Verlag.

In der neuen Wirtschaftssoziologie haben die wirtschaftssoziologischen Arbeiten Pierre Bourdieus, die in dem Buch *The Social Structure of the Economy* versammelt sind, eine beachtliche Wirkung hinterlassen. Bevor ich die Inhalte näher betrachte, die diese Wirkung erzeugen, ist noch eine kurze Vorbemerkung zur englischen Fassung *The Social Structure of the Economy* nötig. Es handelt sich hierbei um die englische Übersetzung des Buches *Les structures sociales de l'economie* (Bourdieu 2000), das Aufsätze Bourdieus zum Feld der Wirtschaft und insbesondere zum französischen Häusermarkt versammelt und als diesbezüglich umfassendstes Werk in dieser Form nicht in deutscher Übersetzung vorliegt. Im deutschsprachigen Buch zum französischen Häusermarkt mit dem Titel *Der Einzige und sein Eigenheim* (Bourdieu et al. 1998 und in zweiter Auflage von 2002) werden von der Herausgeberin Margarethe Steinrücke diverse Studien Bourdieus zur Wirtschaftssoziologie erstmals in deutscher Sprache zusammengestellt, die in der von ihm herausgegebenen soziologischen Fachzeitschrift *Acts de la recherche en sciences sociales* (Nr. 81/82 März 1990) in französischer Sprache erschienen und im hier zugrunde liegenden Buch *The Social Structure of the Economy* ebenfalls abgedruckt sind.[1]

1 Allerdings ist bei nicht ausreichenden Kenntnissen der französischen Sprache die englische Version des Buches *Les structures sociales de l'économie* der deutschen Publikation zum Häusermarkt vorzuziehen, weil sich hier auch der in der neuen Wirtschaftssoziologie viel beachtete und im deutschsprachigen Buch zum Häusermarkt nur in Teilen abgedruckte Text „Principles of an Economic Anthropology" (S. 193–222) findet, der auch im einflussreichen *Handbook of Economic Sociology* veröffentlicht ist (Bourdieu 2005), was im Übrigen als ein Indiz für die große Wirkung Bourdieus auf die neue Wirtschaftssoziologie angesehen werden kann.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_36

Der besondere Einfluss, der von Bourdieus Buch zur Wirtschaftssoziologie eben auf diese ausgeht, verwundert zunächst deshalb, weil Bourdieu, wie bereits deutlich geworden ist, kein abgeschlossenes Werk zur Analyse des Feldes der Wirtschaft verfasst hat, wie er es etwa für das Feld der Kunst oder für das akademische Feld getan hat. Sein zentrales und umfassendstes Buch zur Wirtschaftssoziologie ist eine Aufsatzsammlung. Gründe dafür könnten darin liegen, dass Bourdieu seine Praxistheorie als allgemeine Ökonomie der Praktiken fasst, so dass es ihm zunächst schwer fallen muss, eine Soziologie der Wirtschaft zu verfolgen. Denn wenn alle Praxis als Ökonomie der Praktiken verstanden wird, ist es nahezu unmöglich, das Spezifische der wirtschaftlichen Praxis theoretisch zu umreißen. Bourdieu löst dieses Theorieproblem provisorisch, indem er die Praxis im Feld der Wirtschaft als „ökonomische Ökonomie" bezeichnet (vgl. hierzu Hillebrandt 2009). Daneben verfolgt er in den 1980er Jahren ungeachtet des dargelegten Theorieproblems wirtschaftssoziologisch angelegte empirische Studien zur Genese des französischen Häusermarktes, die eigene theoretische Arbeiten zum Feld der Wirtschaft nach sich ziehen. Diese Arbeiten, die das Zentrum des vorliegenden Buches bilden, finden in der Soziologie der Wirtschaft große Beachtung, weil sie Einsichten in die Praxis der Ökonomie erlauben, die mit der Einbettungsthese der neuen Wirtschaftssoziologie so nicht möglich sind. Die im vorliegenden Buch dokumentierte Forschung zum Häusermarkt in Frankreich der 1970er und 1980er Jahre ist auf die Frage fokussiert, warum in dieser Zeit der Erwerb von Eigenheimen auch für die kleinbürgerliche Klassenfraktion attraktiv wird, obwohl die finanziellen Mittel, also das ökonomische Kapital, der Angehörigen dieser Bevölkerungsgruppe eigentlich nicht dazu ausreichen. Hinter dieser Frage steht die empirische Beobachtung, dass in den 1970er Jahren der Anteil der Menschen in Frankreich, die in Häusern leben, die sie ihr Eigentum nennen, signifikant steigt. Bourdieu untersucht diesen Wandel im Feld der Wirtschaft auf mehreren soziologischen Ebenen. In einer kultursoziologischen Erforschung der Werbestrategien der Produzenten von Eigenheimen im Produktionsfeld des Häuserbaus verdeutlicht er, wie die systematische Produktion von symbolischen Formen der Bewerbung von Eigenheimen durch das Produktionsfeld dazu führt, dass die potenziellen Käufer von Häusern in den unteren Bereichen der mittleren Klasse den Erwerb eines eigenen Hauses nicht mehr als tollkühnes Risiko, sondern ganz im Gegenteil als eine sichere Investition zur Versorgung der eigenen Familie begreifen (vgl. S. 19ff.). Um dies weiter zu verifizieren, entwirft Bourdieu mit Hilfe relationaler Begriffe ein sozialtopologisches Bild des Produktionsfeldes Häuserbau, um so die Logik der Praxis dieses Feldes im Kontext des Feldes der Wirtschaft zu erfassen. Dadurch wird deutlich, warum sich die Werbestrategien in bereits genannter Weise ändern, nämlich weil sich vor allem mittelgroße und kleine Unternehmen im Feld der Produktion von Eigenheimen um neue Abnehmer bemühen müssen, damit sie gegen die großen Konzerne im Feld bestehen können. Dies führt dazu, dass das ursprünglich von kleinen und mittelgroßen Unternehmen beworbene Marktsegment der wenig wohlhabenden Käufer von Häusern nach und nach auch von den großen Unternehmen des Feldes systematisch beworben wird, oder dass sich die mittelgroßen Unternehmen aufgrund der Ausrichtung auf das neue Marktsegment zu Großkonzernen im Feld der Produktion des Häuserbaus entwickeln.

Diese Logik der Praxis hat weitreichende Folgen für das Kaufverhalten der potenziellen Kunden in der kleinbürgerlichen Klassenfraktion, denen der Kauf eines eigenen Hauses durch die intensive Werbung nach und nach schmackhaft gemacht wird.

Diese zunächst durch eine kultursoziologische Analyse der symbolischen Formen des Häuserbau-Feldes herausgearbeitete Hypothese belegt Bourdieu dann dadurch, dass er mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern qualitative Interviews mit Käufern von Häusern aus der kleinbürgerlichen Klassenfraktion durchführt, die im Buch zum Teil sehr ausführlich zitiert werden (vgl. etwa S. 142ff. und S.152ff.). Diese Befragungen zielen zum einen darauf, den Prozess der Praxis des Erwerbs von Eigenheimen durch Kleinbürger (Facharbeiter, untere Angestellte etc.), also die Interaktion zwischen Käufer und Verkäufer, nachzuzeichnen, um daran anschließend bei den neuen Eigentümern die Gründe dafür zu erfragen, warum sie Wohneigentum erworben haben, obwohl sie über relativ wenig ökonomisches Kapital verfügen. Mit diesen qualitativ erhobenen Daten gelingt es Bourdieu nicht nur, die Genese des praktischen Sinns für Eigentum in der kleinbürgerlichen Klassenfraktion zu verdeutlichen, die sich darin zeigt, dass Wohneigentum hier inzwischen nicht mehr als unerreichbar angesehen wird, sondern als erstrebenswertes Gut, dass ein sicheres Leben auch im Alter gewährleistet. Die Nachzeichnung der Verkaufsgespräche zeigt außerdem, dass Praktiken des Kaufens und Verkaufens einer praktischen Logik gehorchen, die sich mit einer theoretischen Logik des Marktes nicht erfassen lässt. Denn der private Kauf von Eigenheimen, der massiv begünstigt wird durch entsprechende Entscheidungen im Feld der Politik, die sich auf neue gesetzliche Regelungen des Verkaufs und Kaufs von Häusern beziehen (vgl. hierzu auch Bourdieu 2006), wird von den befragten Käufern regelmäßig nicht als freie Kundenentscheidung erlebt, sondern als durch aggressive Werbung und geschickte Verkaufsstrategien erzwungene Praxis, die etwa auf das Versprechen scheinbar sicherer Kreditangebote aufgebaut werden. Dies führt dazu, dass von Bourdieu sogenannte Kleinbürger zu vermeintlichen Eigentümern von kleinen Häusern – eigentlich gehören diese den Kredit gebenden Banken – in den Vororten der großen Städte werden, obwohl sie sich diese Häuser letztlich nicht leisten können. Dies hat, so Bourdieu, die fatale Folge, dass sich diese Menschen nun einem neoliberalen Ökonomieprinzip unterwerfen müssen, das sie eigentlich ablehnen. Dies macht eindringlich und überzeugend deutlich, wie sich bestimmte Prinzipien der Ökonomie, die, wie etwa das Gesetz des Marktgleichgewichts, von den Wirtschaftswissenschaften wie nicht hinterfragbare Gesetzmäßigkeiten behandelt werden, praktisch durchsetzen, wie sie sich also in konkrete Praktiken im Feld der Wirtschaft, einem „field of local powers“ (S. 126), verwandeln.

Mit diesen Ergebnissen zeigt Bourdieu, dass eine Soziologie der Wirtschaft empirisch und kultursoziologisch ansetzen muss, um die unterschiedlichen Logiken der ökonomischen Praxis nachzuzeichnen. Dazu reicht es nicht, lediglich theoretische Modelle zu entwickeln, die zwar, wie beispielsweise das Modell des Marktgleichgewichts, in sich schlüssig erscheinen, aber mit der Logik der Praxis im ökonomischen Feld nichts gemein haben, obwohl sie als symbolische Formen im Feld der Wirtschaft durchaus eine beachtliche Wirkung hinterlassen. Sie führen die Angehörigen der kleinbürgerlichen Klassenfraktion

in Verbindung mit diversen anderen kulturellen Ausformungen des ökonomischen Feldes schließlich dazu, den Kauf eines Eigenheimes anzustreben. Und dass diese Disposition, die sich im Verlauf der Zeit wirkmächtig herausbildet, eine immense Wirkung auf die globale Ökonomie haben kann, zeigt nicht zuletzt die sogenannte Finanzkrise aus dem Jahr 2007, die sich zwar fast 20 Jahre nach den Eigenheimstudien von Bourdieu ereignet, die aber ganz im Sinne dieser Studien in ihrer Entstehung zunächst eine Krise der massenhaften Nichteinlösung von Immobilienkrediten in den USA ist. Nicht nur in diesem Sinne können die Eigenheimstudien Bourdieus als bedeutende Beiträge zur neuen Wirtschaftssoziologie gesehen werden. Außerdem eröffnen sie einen genuin soziologischen Blick auf ökonomische Praktiken und Praxisformen. Das Platzen der Immobilienblase in den USA lässt sich nämlich beispielsweise nicht mit Gesetzmäßigkeiten erklären, welche die neoklassische Wirtschaftswissenschaft als gültige Erklärungsmuster proklamiert. Sie ist unter anderem eine Folge bestimmter Kaufs- und Verkaufsdispositionen im Feld der Wirtschaft, die sich über kulturelle Formen und Symbole, deren Genese Bourdieu in seinen Eigenheimstudien detailliert nachzeichnet, in die Körper der Akteure des Feldes einschreiben, die also im Verlauf der Zeit inkorporiert werden. Die Praxis im Feld der Ökonomie folgt keiner abstrakten, sondern einer praktischen Logik, die sich nur über empirische Studien erschließt. Nur in einer Bewegung vom lokal Besonderen zum global Allgemeinen lässt sich folglich eine der ökonomischen Praxis angemessene Wirtschaftssoziologie formulieren (vgl. S. 223f.). Dies ist eine der wichtigen Lehren der Wirtschaftssoziologie Bourdieus, die im vorliegenden Buch in den die empirische Studien zum Häusermarkt rahmenden Theorieteilen praxissoziologisch ausformuliert werden.

Diese stärker theoretischen Arbeiten zur Soziologie der Wirtschaft, die es ermöglichen sollen, die Logik der ökonomischen Praxis mit den Mitteln einer am Begriff der Praxis ausgerichteten, soziologischen Theorie zu erfassen, entwickelt Bourdieu also ganz im Sinne seiner Maximen einer Soziologie der Praxis auf der Basis der Ergebnisse der empirischen Studien zum Produktionsfeld des Häuserbaus. Dabei umreißt Bourdieu die praxissoziologischen Grundsätze seines wirtschaftssoziologischen Theorieprogramms bereits in der Einleitung des Buches (S. 1–13), indem er hier den Anspruch formuliert, eine genuin praxissoziologische Sicht der kapitalistischen Ökonomie zu entwickeln, die sich gegen die wirtschaftswissenschaftliche Abstraktion wendet, wirtschaftliche Praxis mit mathematischen Gleichungen und theoretischen Modellen gleichzusetzen. Gleichsam sagt er hier bereits im Eingangsabsatz, dass er mit seiner Theorie eine Alternative zur strukturalistisch geprägten Theorie der Einbettung wirtschaftlicher Praxis in spezifische Strukturen vorlegen will (vgl. S. 1), die gerade in der neuen Wirtschaftssoziologie eine zentrale Rolle einnimmt.

Die grundlegenden Ergebnisse des durch empirische Studien zum französischen Häusermarkt fundierten Theorieprogramms finden sich in dem zentralen Text *Principles of an Economic Anthropology* (S. 193–222). Hier stellt Bourdieu zunächst fest, dass eine Soziologie des ökonomischen Feldes die historische Genese dieses Feldes zu beobachten hat, um die ahistorische Sicht der ökonomischen Wissenschaft, die Bourdieu im zweiten Appendix des Textes als „Imaginary Anthropology“ (S. 220) bezeichnet, zu überwinden.

Denn die Wirtschaftswissenschaften naturalisieren bestimmte Prinzipien des Marktes und geben sich dadurch den Anschein einer strengen Wissenschaftlichkeit, die eine Kritik an ihren Grundlagen nicht mehr zulässt. Wird jedoch die Genese des ökonomischen Feldes, die um die Illusio „Geschäft ist Geschäft" (S. 215f.) herum geschieht, im Vergleich mit nicht marktförmigen Ökonomien symbolischer Güter (vgl. dazu auch Bourdieu 2000, S. 7ff.) untersucht, erscheint beispielsweise der Marktbegriff als eine wirkmächtige Konstruktion des ökonomischen Feldes, die als symbolische Form Praxiseffekte im Feld der Wirtschaft nach sich zieht. So werden bestimmte Kaufentscheidungen tatsächlich nicht selten mit Theorien der neoliberalen Markttheorie begründet – insbesondere von professionellen Händlern –, obwohl sie in der Praxis so gut wie immer einer praktischen Logik folgen, die nur schwer mit der theoretischen Logik der wirtschaftswissenschaftlichen Markttheorie vereinbar ist. Dabei formen sich Praxiseffekte des symbolisch aufgeladenen Marktbegriffs sehr unterschiedlich aus, wie die Eigenheimstudie verdeutlicht. Dies ist nach Bourdieu abhängig davon, wie die Agenten, die mit den symbolischen Praxisprinzipien des Marktes konfrontiert werden, im ökonomischen Feld positioniert sind. Deshalb ist es für Bourdieu notwendig, die Relationen der Positionen im Feld der Wirtschaft mit Hilfe des erweiterten Kapitalbegriffs sozialtopologisch, also die feststehenden Machtpositionen des Feldes fixierend, zu vermessen, um auf diese Weise die Struktur des ökonomischen Feldes nachzuzeichnen. Denn in der allgemeinen Praxistheorie des Feldes geht Bourdieu davon aus, dass Praktiken in den Relationen zwischen den unterschiedlichen, in der Regel hierarchisch zueinander stehenden Positionen des Feldes entstehen und sich zu Praxisformen verdichten, die regelmäßig geschehen. Werden diese Positionen mit Hilfe der erweiterten Kapitaltheorie (Bourdieu 1992) vermessen, erscheint das Feld der Wirtschaft als Kräftefeld. Dieses wird dann zu einem Kampffeld, wenn die Akteure (Agenten), die die unterschiedlichen Positionen besetzen, den Strukturen des Kräftefeldes einen praktischen Sinn abgewinnen können, so dass Praktiken und Praxisformen entstehen, die sich als Kampf zur Erhaltung oder zur Veränderung der Relationen zwischen den Positionen ereignen (vgl. S. 199f.). Wird diese Feldtheorie auf das Feld der Wirtschaft angewendet, verdeutlicht sie nicht nur die dort wirksam werdenden strukturellen Bedingungen (Kräftefeld), sondern auch die Dynamiken der wirtschaftlichen Praxis (Kampffeld). Denn damit sich aus den relationalen Positionen im ökonomischen Feld eine wirtschaftliche Praxis des Tausches von Gütern und Waren gegen das Tauschmedium Geld entwickelt, ist nach Bourdieu ein ökonomischer Habitus notwendig (vgl. S. 209f.), der sich in der Relation zu den Strukturen des Feldes der Wirtschaft, die sich nach Bourdieu vor allem in den unterschiedlichen Relationen der Positionen des Feldes manifestieren, bildet und schon deshalb keine ahistorischen Dispositionen von sozialen Akteuren bezeichnet. Habitus und Feldstrukturen können dabei nicht als identisch betrachtet werden, da sie zwei grundsätzlich verschiedene Generierungsformen der Sozialität bezeichnen, die nur dann Praxis hervorbringen, wenn sie im Vollzug der Praxis in Relation zueinander stehen.

Mit diesem zentralen Theorem der praxistheoretischen Prinzipien einer ökonomischen Anthropologie eröffnet Bourdieu der neuen Wirtschaftssoziologie, die sich in den USA seit den 1980er Jahren zentral um den Begriff der sozialen Einbettung wirtschaftlicher

Praxis in soziale Netzwerke bildet (vgl. Mützel 2008), breite Anschlussmöglichkeiten. Denn der relational gewonnene Feldbegriff eignet sich hervorragend zur theoretischen Ausformulierung des Netzwerkbegriffs (vgl. Mützel 2006). Und der Begriff des Habitus eröffnet in diesem Zusammenhang die Möglichkeit, die strukturell eingebettete Praxis des Wirtschaftens als dynamischen Prozess zu begreifen, der in der Relation zwischen objektivierter Geschichte (Feldstrukturen der Wirtschaft) und inkorporierter Geschichte (ökonomische Habitus im Plural) entsteht. Diese Anschlussmöglichkeiten an die theoretischen Grundannahmen der soziologischen Praxistheorie Bourdieus werden in der neuen Wirtschaftssoziologie gelegentlich in verschiedener Weise genutzt (vgl. Smelser und Swedberg 2005, S. 18; Florian 2006; Florian und Hillebrandt 2006). Denn die hier dominierenden netzwerk- und strukturanalytischen Ansätze (vgl. Mützel 2008) weisen einige Schwächen auf hinsichtlich der Berücksichtigung der Genese makro-sozialer Strukturen sowie mit Blick auf den Einfluss kultureller und politischer Bedingungen auf die ökonomische Praxis. Diese Schwächen können mit der wirtschaftssoziologischen Rezeption der Praxistheorie Bourdieus zumindest teilweise behoben werden, weil sich netzwerk- und strukturanalytische Ansätze durch das praxistheoretische Feldkonzept, also durch ein daraus abgeleitetes Verständnis sozialer Relationen und Positionen, erweitern lassen. Denn mit den relationalen Begriffen der Praxistheorie Bourdieus wird eine dynamische Theorie der ökonomischen Praxis möglich, die sich als genetischer Strukturalismus versteht und insofern über die häufig strukturtheoretisch angelegte Netzwerktheorie der Wirtschaft hinausweist. Darüber hinaus zeigt die Praxistheorie der Wirtschaft nach Bourdieu, dass es wenig sinnvoll ist, die ökonomische Praxis von allen anderen Praxisformen isoliert zu betrachten. Sie ist nicht nur eingebettet in, sondern vielmehr verbunden mit politischer, kultureller, rechtlicher und anderer Praxis.

Literatur

Bourdieu, P. 1992. Ökonomisches Kapital – Kulturelles Kapital – Soziales Kapital. In: ders., *Die verborgenen Mechanismen der Macht*. *Schriften zu Politik & Kultur*, S. 49–79. Hamburg: VSA.

Bourdieu, P. 2000. *Die zwei Gesichter der Arbeit*. Konstanz: UVK.

Bourdieu, P. 2005. Principles of an Economic Anthropology. In: Smelser, N. J., Swedberg, R. (Hrsg.), *Handbook of Economic Sociology*, second edition, S. 75–89. Princeton: University Press.

Bourdieu, P. 2006. Das Recht und die Umgehung des Rechts. In: Florian, M., Hillebrandt, F. (Hrsg.), *Pierre Bourdieu*. *Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*, S. 19–41. Wiesbaden: VS Verlag.

Bourdieu, P. et al. 1998. *Der Einzige und sein Eigenheim*. Hamburg: VSA.

Florian, M. 2006. Ökonomie als soziale Praxis. Zur wirtschaftssoziologischen Anschlussfähigkeit von Pierre Bourdieu. In: ders., Hillebrandt, F. (Hrsg.), *Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*, S. 73–108. Wiesbaden: VS.

Florian, M., Hillebrandt, F. (Hrsg.). 2006. *Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*. Wiesbaden: VS.

Hillebrandt, F. 2009. Ökonomie (économie). In: Fröhlich, G., Rehbein, B. (Hrsg.), *Bourdieu Handbuch*. *Leben – Werk – Wirkung*, S. 186–193. Stuttgart: Metzler.

Mützel, S. 2006. Strukturelle Netzwerkanalyse und Bourdieus Praxistheorie: Weiterführende Ideen für die neue Wirtschaftssoziologie. In: Florian, M., Hillebrandt, F. (Hrsg.), *Pierre Bourdieu: Neue Perspektiven für die Soziologie der Wirtschaft*, S.109–125. Wiesbaden: VS.

Mützel, S. 2008. Netzwerkperspektiven in der Wirtschaftssoziologie. In: Maurer, A. (Hrsg.), *Handbuch der Wirtschaftssoziologie*, S. 185–206. Wiesbaden: VS.

Smelser, N. J., Swedberg, R. 2005. Introducing Economic Sociology. In: dies. (Hrsg.), *The Handbook of Economic Sociology*, second edition, S. 3–25. Princeton et al.: Princeton University Press.

Frédéric Lebaron: La croyance économique

Rainer Diaz-Bone

Lebaron, Frédéric. 2000. *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*. Paris: Le Seuil.

1 Einleitung

In der Tradition von Pierre Bourdieu stehend hat Frédéric Lebaron eine Reihe von Publikationen vorgelegt, die das Feld der Ökonomie selbst zum Gegenstand machen. Er schließt damit in verschiedener Hinsicht an Bourdieu an. Einmal verwendet er grundlegende Konzepte der Bourdieuschen Soziologie wie Feld und Kapital. Dann hat Lebaron selbst auch zu den methodischen Grundlagen der Feldanalyse gearbeitet (Lebaron 2001a). Aber in der Zuwendung zur Ökonomie als Analysegegenstand gibt es wie Lebaron kaum weitere Mitarbeiter und Schüler, die wie Bourdieu selbst (2002; Lebaron 2003) auf der Basis der empirischen Analyse der Wirtschaft diese aus soziologischer Warte systematisch und grundlegend kritisiert haben. Wenn die Bedeutung Bourdieus für die Wirtschaftssoziologie darin zu sehen ist, dass er eine ökonomische Begrifflichkeit (die nur scheinbar die Soziologie auf einem „Ökonomismus" fundiert) in innovativer Weise soziologisch radikalisiert und das Anwendungsspektrum seiner Soziologie der ökonomischen Praktiken (Bourdieu 2005) ebenso radikal ausgedehnt hat, so ist die wirtschaftssoziologische Bedeutung der Arbeiten von Lebaron darin zu sehen, dass er nicht die gesellschaftlichen Auswirkungen des ökonomischen Diskurses untersucht hat, sondern dass er das Teilfeld, in dem die ökonomischen Diskurse generiert werden, selbst zum Analysegegenstand gemacht hat.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_37

2 Das Feld der Wirtschaftswissenschaften

Die Monographie „La croyance économique“ setzt bei der Ausgangsdiagnose an, dass in den modernen Gesellschaften das ökonomische Denken alle sozialen Bereiche durchdrungen hat. Wirtschaftswissenschaftliche Konzepte (wie „Markt“ oder „Effizienz“), wirtschaftswissenschaftliche Expertise und wirtschaftswissenschaftliche Modellierungen und Indikatoren sind nicht nur Ressourcen und Grundlagen für das Regieren, sondern finden sich auch im massenmedialen und gesamtgesellschaftlichen Diskurs. Das wissenschaftliche Teilfeld der Ökonomie ist „Stifter“ nicht nur dieser Durchdringung, sondern – wichtiger noch – auch des Glaubens an die Angemessenheit des ökonomischen Diskurses für die Interpretation, Gestaltung und Regierung aller Gesellschaftsbereiche. An die Stelle der Religion tritt nun die Wirtschaftswissenschaft als Deutungsinstanz, so dass Lebaron nun vom „ökonomischen Glauben“ (croyance économique) spricht. Wenn das wissenschaftliche Teilfeld der Ökonomie der „Generator“ dieses Glaubens ist, so geht Lebaron in seinem Buch der Genealogie und der Struktur des Teilfeldes nach.

In der Zeit von 1992 bis 1997 erhebt Lebaron Daten zu den französischen Ökonomen, zu ihrem kulturellen Kapital (Abschlüsse), symbolischen Kapital (Zitationen, Ehrungen) und ihrem sozialen Kapital (institutionelle Positionen nach Branche, Tätigkeit und Mitgliedschaften), zur Soziodemographie sowie zu ihren Engagements (Medienpräsenz, sozial-politische Engagements). Hinzu kommen historische Dokumente (Archive), Medienmaterialien und Interviews, die Lebaron heranzieht, um die historische Genealogie der Ökonomie und ihrer Institutionen systematisch beschreiben zu können. Die Monographie kombiniert dann verschiedene Methoden und Ansätze: (a) die historische Rekonstruktion der Entstehung der Disziplin, (b) die Korrespondenzanalyse des Feldes, (c) Diskursanalysen wichtiger Monographien und (d) die Analyse ökonomischer Institutionen.

a) Die Entstehung der französischen Wirtschaftswissenschaften wird zunächst *historisch* beschrieben. Lebaron zeigt, wie die politische Ökonomie, die lange als eine Spezialisierung innerhalb der Rechtwissenschaften zu studieren war, sich in Frankreich erst nach dem Zweiten Weltkrieg als eigenständige akademische Disziplin (als Volkswirtschaft mit eigenen Studiengängen und Abschlüssen) etablieren konnte. Dann spielt die zunehmende Amerikanisierung und die damit verbundene Mathematisierung der Wirtschaftswissenschaften in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg eine entscheidende Rolle dafür, dass diese Disziplin sich abgrenzt. Dennoch ist bemerkenswert, dass in den Wirtschaftswissenschaften in Frankreich Ende des 20. Jahrhunderts die Beziehungen zwischen den Fraktionen der Ökonomen (Mainstream wie Neoklassiker, dann auch verschiedene heterodoxe Ansätze) nicht sehr eng sind. Ebenso gibt es eine Vielzahl von unterschiedlichen Studiengängen an verschiedenen Hochschultypen, die diesem Feld zuzurechnen sind – wobei in Frankreich die Differenzierung von staatlichen Universitäten und Grandes écoles einschneidend ist.

Für Frankreich ist weiter kennzeichnend, dass es keine klare Identität „des Ökonomen" und auch keinen durch diese disziplinäre Identität abgegrenzten Arbeitsmarkt gibt – wie dies für die USA gilt.[1]

b) Ein Hauptbeitrag der Analyse von Lebaron ist die *Korrespondenzanalyse2* des ökonomischen Feldes, die die Daten zu den Ökonomen heranzieht.[3] Hier identifiziert Lebaron die Hauptoppositionen, die nicht nur das ökonomische Feld prägen, sondern die auch erklärlich machen, wie die Wirtschaftswissenschaften in Beziehung stehen zum Feld der Macht (den oberen Bereichen des sozialen Raums, hier insbesondere zur Politik).[4] Die Korrespondenzanalyse visualisiert diese Hauptoppositionen (als „Achsen", die faktisch als die ersten beiden Achsen mit den größten statistischen Erklärungsleistungen hervortreten). Die erste Hauptopposition trennt die Ökonomen aus Paris ab von denjenigen aus dem übrigen Frankreich – was als Provinz gilt. Die zweite Hauptopposition trennt die Ökonomen mit dem höchsten wissenschaftlichen Kapital (wesentlich mathematisches Kapital), die die intellektuelle und technische Macht im Feld innehaben (sie haben das höchste wissenschaftliche Prestige), von denjenigen Ökonomen, die der Wirtschaft und Politik nahe stehen und die im Feld entsprechend über die politische Macht verfügen. Für das ökonomische Feld in Frankreich spezifisch ist, dass zu den Ökonomen mit hohem wissenschaftlichen Kapital auch Vertreter der heterodoxen Ansätze wie der Théorie de la régulation (Boyer und Saillard 2002) und der Economie des conventions (Diaz-Bone 2015) zählen.

c) Wie sich auch für die Ökonomie selbst nun eine neue „croyance" etabliert, als ein feldspezifischer Glaube an den Wert und die fundierende Bedeutung der Mathematisierung für die Ökonomie, zeigt Lebaron, indem er den *Diskurs* in wichtigen Publikationen beschreibt. Beispielhaft dafür ist seine Diskursanalyse der Festschrift für Edmond Malinvaud, einen der führenden Ökonomen der Nachkriegszeit, der die amerikanischen Standards und die Wissenschaftsauffassung in Frankreich etabliert hat, Direktor des *Institut national de la statistique et des études économiques* (INSEE) sowie der *École*

1 Lebaron verweist darauf, dass verschiedene Positionen mit dem Begriff „Ökonom" verbunden werden und man dies in der französischen Verwaltung werden kann, ohne über ein universitäres Diplom zu verfügen (S. 27 u. S. 41).

2 Die Korrespondenzanalyse ist ein multivariates Verfahren, das die Hauptdimensionen (Achsen) eines Feldes ermittelt und Nähe bzw. Entfernung von Positionen visuell repräsentiert. Es handelt sich um eine Art der Faktorenanalyse für kategoriale Daten.

3 Da die Feldabgrenzung in Frankreich schwierig ist, werden verschiedene Vorgehensweisen eingesetzt wie Interviews, die Auswertung von Jahrbüchern und Sammelbänden, Ausgaben des „Who's who" sowie die Auswahl über Positionen an französischen Universitäten und Grandes écoles. Praktisch begrenzt Lebaron die Analyse dann auf die 220 sichtbarsten Volkwirte. Die wesentlichen Befunde der Korrespondenzanalyse des Feldes der Wirtschaftswissenschaftler sind in verschiedenen Sprachen publiziert worden. Siehe die Beiträge in französischer (Lebaron 1997), englischer (Lebaron 2001b) und deutscher (Lebaron 2012) Sprache.

4 Dieses lässt sich anhand von zusätzlichen Indikatoren wie eingenommenen politischen Positionen und ausgeübten politischen Funktionen in der Korrespondenzanalyse nachweisen.

nationale de la statistique et de l'administration économique (ENSAE) war – beides führende Forschungs- und Ausbildungsinstitutionen der französischen Wirtschaftswissenschaften. Lebaron zeigt, warum die Festschrift einen Teil des Feldes gut repräsentiert und wie hierin die Formalisierung und Mathematisierung grundlegende Diskurselemente sind. Die Mathematik fundiert den Anspruch der Wirtschaftswissenschaften, eine „reine Wissenschaft" (S. 63) sowie eine „Quasi-Naturwissenschaft" des Sozialen zu sein.

d) Lebaron studiert dann auch einzelne Institutionen im ökonomischen Feld. Insbesondere die Ausbildungsinstitution ENSAE und ihr Wandel wird detaillierter beschrieben als ein Trend hin zu einer Amerikanisierung (d.h. die Orientierung an den führenden US-amerikanischen Wirtschaftswissenschaften sowie die damit verbundene Mathematisierung) der prestigeträchtigen Institution, die anfänglich als Ausbildungsinstitution für das INSEE gegründet worden war. Mit der Direktorenschaft von Malinvaud zieht die Mathematisierung der Ausbildung ein und die ENSAE vermittelt eine Grundperspektive, die die ökonomische Theorie als Grundlage für die Politikberatung ansieht. Die mathematisierte Wirtschaftswissenschaft wird als „croyance économique" („Glauben" an die Ökonomie) zur „croyance d'état" („Glauben" an den Staat) (S. 99).

All diese miteinander verbundenen Analysen zeigen, wie die Wirtschaftswissenschaften in Frankreich nach dem Zweiten Weltkrieg zu einer einflussreichen Wissenschaftsdisziplin werden, die zwischen Wissenschaft und Politik positioniert, ihre Macht auf dem Anspruch begründet, eine „reine" (weil „mathematisch fundierte" und „politisch neutrale") Wissenschaft zu sein. Lebaron zeigt in der Monographie dann aber auch, dass empirisch die Wirtschaftswissenschaft weniger autonom ist, als sie sich selbst wähnt, da ihre Fraktionen mit den verschiedenen sozialpolitischen Fraktionen in anderen Feldern nicht nur liiert sind und sich verschiedentlich (auch kontrovers) engagieren, sondern die Wirtschaftswissenschaften mit ihren Institutionen auch gesamtgesellschaftlichen Einflüssen unterliegen, was sich an der steigenden Ausrichtung an Bedürfnissen des Arbeitsmarktes erweist, hier wird der Finanzsektor zum attraktivsten Arbeitsgeber (hier werden die höchsten Vergütungen und Boni gezahlt), was die ökonomischen Ausbildungsinstitutionen zunehmend in Rechnung stellen müssen, welche zunehmend Finanzexperten und Manager ausbilden. In „La croyance économique" weist Lebaron eine Vielzahl solcher Außenbeziehungen der Wirtschaftswissenschaften in Frankreich nach und argumentiert, dass die Ökonomie eine wirkmächtige Instanz in der Herstellung und Reproduktion der sozialpolitischen Ordnung geworden ist und geradezu die „banque centrale de croyance économique" sei (S. 243). Die Feldanalyse bleibt dann auch nicht auf die Nation beschränkt, da Lebaron auch die Rolle der „Europäisierung" der französischen Nationalbank untersucht, die nun durch die Europäische Union der nationalen Politik (und den französischen Ministerien) entzogen wird und eine Zweigstelle der Europäischen Zentralbank wird. Die Amerikanisierung der Wirtschaftswissenschaften seit dem Zweiten Weltkrieg sowie die Europäisierung der Ökonomie entnationalisieren also die Ökonomie in Frankreich.

3 Kontexte und Fortführungen

„La croyance économique" kann als eine geradezu paradigmatische Anwendung der historisch eingebetteten Bourdieuschen Feldanalyse auf die Ökonomie aufgefasst werden. Ein erster soziologischer Kontext ist die durch die Gruppe um Bourdieu seit Jahrzehnten erfolgte empirische Analyse sozialer Felder. Auch wenn der Charakter der Monographie wohl zuerst als derjenige einer wissenschaftssoziologischen Analyse der kognitiven und institutionellen Eigenschaften der französischen Ökonomie aufgefasst werden kann, so wird die wirtschaftssoziologische Bedeutung klar, wenn man (a) die Nähe der Wirtschaftswissenschaften zum Feld der Macht (Politik) sieht und sich die die ökonomische Wirklichkeit gestaltende Wirkmächtigkeit der wirtschaftswissenschaftlichen Theorie vergegenwärtigt, und wenn man (b) das wirtschaftswissenschaftliche Denken und die zugehörigen Institutionen selbst nicht nur als Untersuchungsgegenstand der Wissenschaftssoziologie, sondern eben auch der Wirtschaftssoziologie auffasst.

Der Beitrag von Lebaron ist dann aber auch ein methodologischer. Er führt in seiner Monographie die methodische Strategie der Feldanalyse vor, die er quantitativ, aber auch historisch-qualitativ durchführt. Bislang ist wirtschaftssoziologisch kaum verhandelt worden, dass die Korrespondenzanalyse die Kapitalstrukturen in Felder (nach Volumen und Zusammensetzung) messbar und interpretierbar macht, wohl – neben den Verfahren der Netzwerkanalyse – *die* prädestinierte Methodologie der neuen Wirtschaftssoziologie ist. Der Grund ist darin zu sehen, dass die Korrespondenzanalyse ermöglicht, die ökonomischen Feldstrukturen und die in ihm eingenommenen Positionen in objektiver Form und relational zu visualisieren und statistisch zu beschreiben (anhand der wichtigsten Achsen).[5] Einige Jahre nach dem Erscheinen von „La croyance économique" hat Marion Fourcade die von Bourdieu und insbesondere Lebaron vorbereitete Analyseperspektive, dann vergleichend die Wirtschaftswissenschaften in Frankreich, Großbritannien und den USA sowie die Einbettung in gesellschaftliche Dynamiken der letzten hundert Jahre untersucht (Fourcade 2009).[6]

Literatur

Bourdieu, P. 2002. *Der Einzige und sein Eigenheim*. Erweiterte Neuausgabe. Hamburg: VSA.
Bourdieu, P. 2005. *The social structures of the economy*. London: Polity.
Boyer, R., Saillard, Y. (Hrsg.). 2002. *Régulation Theory. The state of the art*. London: Routledge.
Diaz-Bone, R. 2015. *Die „Economie des conventions". Grundlagen und Entwicklungen der neuen französischen Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: Springer VS Verlag.

5 Siehe zur Methodologie insbesondere Lebaron (2012).

6 Allerdings fehlen hier die systematischen Rekonstruktionen der (je nationalen) Feldstrukturen, so dass die durch Lebaron aufgezeigte Verstehensleistung dieser strukturalen Analyse für die Binnen- und Außenbeziehungen der Wirtschaftswissenschaften nicht in diesem Maß freigesetzt wird.

Fourcade, M. 2009. *Economists and societies. Discipline and profession in the United States, Britain and France, 1890s to 1990s*. Princeton: Princeton University Press.

Lebaron, F. 1997. La dénégation du pouvoir. Le champ des économistes français au milieu des années 1990. In: *Actes de la recherche en sciences sociales 119*, S. 3–26.

Lebaron, F. 2001a. Economists and the economic order: The field of economists and the field of power in France. In: *European Societies 3*, S. 91–110.

Lebaron, F. 2001b. Toward a new critique of economic discourse. In: *Theory, Culture & Society 18*, S. 123–129.

Lebaron, F. 2003. Pierre Bourdieu: Economic models against economism. In: *Theory and Society 32*, S. 551–565.

Lebaron, F. 2012. Grundzüge einer geometrischen Formalisierung des Feldkonzeptes. In: Bernhard, S., Schmidt-Wellenburg, C. (Hrsg.), *Feldanalyse als Forschungsprogramm 1. Der programmatische Kern,* S. 123–150. Wiesbaden: Springer VS Verlag.

Neil Fligstein: The Architecture of Markets

Jürgen Beyer

Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
Fligstein, Neil. 2011. *Die Architektur der Märkte*. Wiesbaden: Springer VS.

1 Zentrale Inhalte des Werkes

In der Monografie *The Architecture of Markets* entwickelt Neil Fligstein einen eigenständigen Ansatz der wirtschaftssoziologischen Forschung, den er selbst als „political-cultural approach" bezeichnet. Eine Besonderheit des Ansatzes ist die handlungstheoretische Fundierung, die das Motiv der Existenzsicherung ins Zentrum der Überlegungen rückt. Der Ansatz setzt sich damit bewusst ab von ökonomischen Theorien, in denen die Profitmaximierung als handlungsleitend angenommen wird. Eine weitere Grundüberlegung des Erklärungsansatzes ist, dass ökonomisches Handeln in Arenen der sozialen Interaktion stattfindet, die von Fligstein mit Bezug auf Bourdieu (1972) und DiMaggio (1985) als „Feld" benannt werden (S. 15). Märkte werden von ihm hierbei als soziale Arenen definiert, die wegen der Produktion und dem wiederholten Austausch von Gütern und Dienstleistungen bestehen (S. 30). Um einen wiederholten Austausch zu ermöglichen bedarf es, nach Fligstein, zum einen einer institutionellen Ordnung aus Regeln und geteilten Vorstellungen, welche die Unsicherheiten der Akteure reduziert und eine Abstimmung der Handlungen erleichtert. Als Feld sind Märkte zum anderen in sich sozial strukturiert, d.h. es gibt Akteure, die mehr Macht als andere haben und dadurch in der Lage sind, die institutionelle Ordnung und lokale Kultur des Feldes zu prägen. Dies ist von hervorgehobener Bedeutung, weil ein etablierter Markt von Fligstein als Feld aufgefasst wird, in dem sich die Rollenstruktur der Marktakteure selbst reproduziert (S. 17).

Fligsteins wirtschaftssoziologischer Ansatz betont den *kulturellen* Ursprung von Märkten, da sich die sozialen Strukturen in einem Feld aus den Handlungen der Akteure ergeben und soziale Konstruktionen zur Etablierung geteilter Vorstellungen notwendig

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_38

sind, um eine Marktordnung aufrecht erhalten zu können (S. 15 u. 68). *Politisch* ist der Ansatz, weil die handelnden Akteure in Fligsteins Perspektive in politische Auseinandersetzungen involviert sind, die ihre ökonomische Situation letztlich maßgeblich beeinflussen. Machtvolle, etablierte Akteure, von Fligstein „incumbents" genannt, sind an der fortgesetzten Geltung der von ihnen geprägten ökonomischen Ordnung, den geltenden Spielregeln wirtschaftlichen Handelns und den Orientierung gebenden Vorstellungen und Leitbildern interessiert. In der politischen Auseinandersetzung sind sie um die Herstellung einer stabilen Marktarchitektur bemüht, d.h. es wird von ihnen eine Ordnung angestrebt, in welcher der Wettbewerb so begrenzt ist, dass die eigene privilegierte Stellung nicht gefährdet ist und zugleich weitgehend erwartungssicheres Wirtschaften möglich wird. Weniger machtvolle Akteure sind zumeist in der Situation, sich der geltenden Kultur anpassen und in die in ihr herrschende Statusordnung einordnen zu müssen. Es kommt daher zu längeren Phasen, in denen sich die institutionelle Ordnung in einem Feld erhält. Die weniger machtvollen Akteure können aber auch als Herausforderer („challenger") auftreten und danach trachten, die Stellung der etablierten Akteure zu erringen. Ein Umschwung erfolgt nach Fligstein zumeist dann, wenn exogene Schocks bzw. krisenartige Situationen die bestehende Ordnung in Frage stellen und die Herausforderer in die Lage versetzen, ihre Ordnungsvorstellungen anstelle der bisher geltenden durchzusetzen. Der politische Aspekt kommt zudem in Fligsteins Bewertung der Rolle des Staates zum Tragen. Da Eigentums- und Kontrollrechte, wie auch die vertragliche Regelung von Tauschbeziehungen durch den Staat gesichert werden, sieht er diesen zum einen als wichtige Voraussetzung für die Entstehung von Märkten an (S. 27), zum anderen ist der Staat in seiner Deutung ein wichtiger Adressat, den ökonomische Akteure beeinflussen können, um ihre eigenen Ordnungsvorstellungen zur Geltung zu bringen.

Die Monografie *The Architecture of Markets* vereint mehrere zuvor bereits als Zeitschriften- und Buchbeiträge publizierte Texte, weshalb der Themenfokus im Buch zuweilen wechselt. Die Monografie ist in zwei Teile und ein vorangestelltes Kapitel untergliedert. Im einleitenden ersten Kapitel kritisiert Fligstein die theoretischen Limitationen der marktsoziologischen Forschung und benennt verschiedene Ausgangsfragen, die eine soziologische Theorie des Marktes zu beantworten habe, um eine ernstzunehmende Alternative zu ökonomischen Theorieansätzen zu sein. Zu diesen gehören Fragen nach den Strukturen und sozialen Regeln, die für das Funktionieren von Märkten notwendig sind, die Frage nach einer dezidiert soziologischen Handlungserklärung, Fragen zu den Implikationen der Marktdynamik und weitere mehr.

Im ersten Teil des Buches geht es dann in drei Kapiteln um die Erläuterung der grundlegenden Annahmen des eigenen politisch-kulturellen Ansatzes. Kapitel 2 beschäftigt sich mit wichtigen institutionellen Voraussetzungen von Märkten und dem Zusammenhang zwischen der Staatenbildung und der Entstehung von national differierenden Beziehungen zwischen Unternehmen, Arbeitnehmern und staatlichen Akteuren. In Kapitel 3 wird eine Typologie möglicher Konstellationen im „worker-owner-state conflict" (S. 60) entwickelt und erläutert, dass mehrere Lösungen zur Befriedung des Konfliktes möglich sind (z.B. Dominanz einer Seite oder verschiedene Koalitionen unter Einschluss von zwei Konflikt-

parteien). Die Nachhaltigkeit in der Erzeugung von ökonomischem Wachstum hängt dabei, in Fligsteins Deutung, von der Befriedung des Konfliktes gleichwelcher Art und der Stabilisierung der institutionellen Ordnung ab und nicht davon, dass die effizientesten institutionellen Lösungen gefunden werden. Kapitel 4 widmet sich der Dynamik von Märkten aus einer Mikroperspektive und beschreibt die Möglichkeiten von Unternehmen zur Beeinflussung der institutionellen Gegebenheiten. Fligstein geht hierin von zwei grundsätzlichen Bestandsproblemen aus, denen sich Unternehmen stellen müssen. Eine Gefahr geht vom mangelnden inneren Zusammenhalt in Unternehmen aus, sodass der Erhalt einer „politischen Koalition" von Akteuren mit gemeinsamen Kontrollvorstellungen als wichtiges Kriterium der Existenzsicherung angesehen wird. Geteilte Kontrollkonzepte („conceptions of control") stärken den inneren Zusammenhalt in Unternehmen, indem sie die innere Statusordnung klären und eine Logik vorgeben, nach der im Unternehmen agiert wird (S. 70). Als weiteres bestandsgefährdendes Problem für Unternehmen wertet Fligstein den Preismechanismus, der einen Preiswettbewerb zwischen Unternehmen auslösen kann, der vor der potentiellen Destabilisierung aller Unternehmen eines Marktes nicht halt macht. Analog zum Problem des inneren Zusammenhalts verhindern wiederum geteilte Ordnungsvorstellungen und politische Koalitionen – nun auch unter Einbezug des Staates und zwischen Wettbewerbern –, dass der Preiswettbewerb ruinös wird. Für Fligstein stehen die beiden Bestandsprobleme miteinander in Verbindung, sodass die machtvollsten Unternehmen mit ihren Kontrollkonzepten den gesamten Markt prägen (S. 77 u. 81) und ökonomische Krisen dazu führen, dass die Kontrollkonzepte und Statusordnungen sowohl auf der Ebene des Marktes als auch im innerorganisatorischen Kontext infrage gestellt werden (S. 84).

Im zweiten Teil der Monografie haben die einzelnen Kapitel jeweils den Charakter von Fallstudien. Der politisch-kulturelle Ansatz wird auf verschiedene Gegenstandsbereiche und empirische Phänomene angewandt. In Kapitel 5 geht es um die Logik von Beschäftigungssystemen, wobei Fligstein zwischen drei verschiedenen Logiken unterscheidet: berufsbildend („vocationalism"), professional („professionalism") und managerial („managerialism"). In managerialen Systemen würden Karrieren innerhalb von Unternehmen verlaufen und die Ausbildung fände in Universitäten statt. Professionale Systeme seien durch eine akademische Postgraduiertenausbindung, professionsbezogene Assoziationen und unternehmensübergreifende Karrieren geprägt, während bei berufsbildenden Systemen eine fachliche Ausbildung im Betrieb erfolge, Industriegewerkschaften bedeutsam seien und berufliche Karrieren üblich wären. Fligstein entwickelt in dem Kapitel das Argument, dass in den fortgeschrittenen kapitalistischen Industriegesellschaften zu Beginn der Industrialisierung die Grundlagen der Ausgestaltung von Beschäftigungssystemen gelegt wurden, an denen dann im Grundsatz über die Zeit festgehalten wurde, sodass sich bis heute nationale Differenzen zeigen, was er an den Länderbeispielen Deutschland („vocationalism"), Frankreich („state professionalism"), Japan („managerialism") und USA („managerialism-professionalism mix") verdeutlicht. Die drei nächsten Kapitel widmen sich den Kontrollkonzepten von Unternehmen („conceptions of control"). Ausgehend von Theorien der Eigentümer-, Management-, Banken- und Ressourcenkontrolle (vgl. u.a. Ber-

le und Means 1968; Mintz und Schwartz 1985; Pfeffer und Salancik 1978) prüft Fligstein im 6. Kapitel, ob sich mit diesen Theorien der differierende Unternehmenserfolg amerikanischer Großunternehmen in den 1970er Jahren erklären lässt. Hierfür findet er keine Hinweise. Stattdessen zeigt sich, seinen Analysen zufolge, ein besonders großer ökonomischer Erfolg in diversifizierten Unternehmen, die von früheren Finanzvorständen („finance CEOs") geleitet wurden. Er wertet dies als Hinweis auf die Geltung einer finanzorientierten Kontrollorientierung in dieser historischen Phase. Im folgenden 7. Kapitel belegen seine Analysen die Abkehr von dieser Kontrollorientierung in den 1980er Jahren. Die Managements begannen sich gemäß finanzwissenschaftlicher Theorien so auszurichten, dass der „Shareholder Value" in dem Fokus rückte. Die Diversifizierung der Geschäftstätigkeit war nun kein Vorteil mehr, sondern verwandelte sich in einen Nachteil. Die neue aktionärsorientierte Kontrollorientierung verbreitete sich, nach Fligstein, allerdings vor allem in amerikanischen Unternehmen, denn ein im 8. Kapitel durchgeführter Ländervergleich ergibt, dass in anderen Ländern aufgrund des Einflusses von Staaten und Familien zeitgleich gänzlich andere Kontrollstrukturen vorherrschend waren. Dies begründet Fligstein mit national differierenden politisch-kulturellen Traditionen, die einer globalen Konvergenz im Wege stehen. In Kapitel 9 greift Fligstein den Befund der Länderdifferenzen auf und verallgemeinert diesen, indem er anhand verschiedener Indikatoren zur Handelstätigkeit, ökonomischen Entwicklung, Arbeitslosigkeit, Erwerbstätigkeit und sozialen Ungleichheit die Vorhersagen bezüglich einer weltumspannenden Angleichung durch Globalisierung verwirft. Im abschließenden 10. Kapitel geht er auf den Aufstieg von IT-Unternehmen ein und erklärt diesen mit Hilfe seines politisch-kulturellen Ansatzes. Staatlichen Fördermaßnahmen und eine sich andeutende sektorale Kontrollstruktur, in der die etablierten Unternehmen und die Herausforderer in einer symbiotischen Beziehung zueinander stehen, beschreibt er als entscheidende Faktoren des sich entwickelnden und dabei stabilisierenden Marktes.

In *The Architecture of Markets* wird eine eigenständige wirtschaftssoziologische Theorie entwickelt und durch empirische Analysen veranschaulicht. In empirisch-methodischer Hinsicht betreibt Fligstein zumeist vergleichende Analysen auf Länder- oder Unternehmensebene. Je nach Fragestellung werden quantitative Längs- oder Querschnittsuntersuchungen durchgeführt oder auch institutionelle Differenzen vergleichend analysiert. In der Längsschnittbetrachtung betont Fligstein meist die Abfolge von historischen Phasen, in denen jeweils unterschiedliche Kontrollvorstellungen dominant waren. In der Querschnittsbetrachtung richtet sich der Blick insbesondere auf die institutionellen Differenzen auf nationalstaatlicher Ebene.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

In Übereinstimmung mit anderen Erklärungsansätzen der „Neuen Wirtschaftssoziologie" geht Fligstein davon aus, dass ökonomisches Handeln sozial eingebettet ist und es in der Theoriebildung nicht darum gehen kann, die Kriterien einer effizienten Güterallokation

zu bestimmen. Von der ökonomischen Forschung grenzt er sich explizit dadurch ab, dass er das Interesse an Existenzsicherung ins Zentrum der Überlegungen rückt und vor allem die Effektivität des Unternehmenserhalts oder die Stabilität der Marktarchitektur als Orientierungskriterien ansieht. Im Spektrum der verschiedenen Ansätze der „Neuen Wirtschaftssoziologie" wird Fligsteins Werk einer neo-institutionalistischen Strömung zugerechnet und von netzwerkorientierten Ansätzen (z.B. Granovetter, Burt, Podolny, White) unterschieden. Die Einbettungsperspektive dieser netzwerkorientierten Ansätze erscheint Fligstein zu unbestimmt, da die Netzwerkbeziehungen je nach Ansatz durch Ressourcen, Macht, Eigentumsverhältnisse, Informationen, Vertrauen oder Status konstituiert werden und es keinen gemeinsamen theoretischen Rahmen für die Verbindung dieser unterschiedlichen Netzwerk-Ansätze gibt (S. 11). Den netzwerkorientierten Ansätzen mangele es daher an einer handlungstheoretischen Fundierung, die sich von der Profitmaximierungs-Orientierung der ökonomischen Forschung eindeutig unterscheide (S. 13). Zudem hält Fligstein den institutionellen Kontext des Nationalstaates für so bedeutsam, dass er in wirtschaftssoziologischen Betrachtungen berücksichtigt werden müsse (S. 12). Sein politisch-kultureller Ansatz unterscheidet sich daher von anderen wirtschaftssoziologischen Ansätzen in seinem konsequenten Versuch zur Bestimmung einer von der ökonomischen Theoriebildung unterscheidbaren Mikrofundierung und in der Betonung des Ineinandergreifens von Wirtschaft und Politik.

Fligsteins wirtschaftssoziologischer Ansatz schließt insbesondere an Vorstellungen des organisationssoziologischen Neo-Institutionalismus an: Die Idee des „organisationalen Feldes" (DiMaggio und Powell 1983) greift Fligstein auf und entwickelt sie zu einem allgemeinen handlungstheoretischen „Feld"-Konzept weiter. In ähnlicher Weise lässt sich die Betonung des Existenzsicherungsmotivs als Verallgemeinerung einer Orientierung am Ziel des Organisationserhalts deuten (Meyer und Rowan 1977). Klare Bezugnahmen gibt es auch zum wirtschafts- und unternehmensgeschichtlichen Werk von Alfred D. Chandler, jr. (Chandler 1962, 1990), welches Fligstein als Referenz für seine Überlegungen zu Kontrollkonzepten auf Unternehmensebene nutzt. Die institutionellen Differenzen auf nationalstaatlicher Ebene akzentuiert Fligstein zudem ähnlich deutlich wie der *Governance*- (Hollingsworth et al. 1994) und der *Varieties of Capitalism*-Ansatz (Hall und Soskice 2001).

The Architecture of Markets ist eines der Hauptwerke von Neil Fligstein. Gleichermaßen erfolgreich war bereits seine Studie *The Transformation of Corporate Control* (1990), in welcher der Wandel von Kontrollkonzepten und die damit verbundenen Wechsel in der strategischen Ausrichtung von Unternehmen analysiert wurden. Das Feldkonzept wurde in der zusammen mit Doug McAdam verfassten Monografie *A Theory of Fields* (2012) in Richtung einer allgemeinen Soziologie der sozialen Ordnung und des sozialen Wandels weiterentwickelt. Das Spannungsverhältnis zwischen Nationalstaatlichkeit und europäischer Integration hat Fligstein zudem in mehreren Schriften mit seinem politisch-kulturellen Ansatz erforscht (z.B. Fligstein 2008).

3 Diskussion und Kritik

In der wissenschaftlichen Diskussion wird überwiegend anerkennt, dass Fligstein mit *The Architecture of Markets* eine umfassende Alternative zu ökonomischen Markttheorien entwickelt hat (Dobbin 2002; Aguilera 2002), die den soziologischen Blick auf wirtschaftliche Zusammenhänge deutlich geschärft hat (Lutter 2012). Fligsteins Theorie wird daher selbst von Kritikern als einflussreichster wirtschaftssoziologischer Ansatz aus dem theoretischen Spektrum des Neo-Institutionalismus gewürdigt (Sparsam 2015, S. 209).

Kritiker aus der ökonomischen Managementforschung stören sich allerdings an Fligsteins starker Frontstellung gegen die ökonomische Theoriebildung. So betont etwa Aguilera (2002), dass auch ökonomische Theorien, wie z.B. die Agency Theory, nicht immer effizienzorientiert sind und es auch ebenso überzeugende ökonomische Erklärungen für institutionelle Differenzen gibt, die Fligstein zu wenig berücksichtigt. Letztlich fehle in Fligsteins Werk ein überzeugender Nachweis der mangelnden Erklärungskraft der ökonomischen Theorien. Ähnlich argumentiert Donaldson (1995, S. 95f.), der kritisiert, dass Fligsteins Analysen die Möglichkeit eines vom Profitmotiv geleiteten Wechsels der Kontrollkonzepte nicht eindeutig ausschließen. Soziologische Kritiker bemängeln hingegen vor allem die Vernachlässigung von Aspekten, die sich aus der deutlichen Konturierung der theoretischen Annahmen ergibt. So weist Hess (2012) darauf hin, dass bei Fligsteins schematischer Unterteilung der Akteure in Etablierte und Herausforderer Differenzen unzureichend beachtet werden, die innerhalb des Kreises der Etablierten und der Herausforderer bestehen können. Goldstone und Useem (2012) kritisieren die mangelnde Berücksichtigung der Vielfalt an konkurrierenden Werten und Normen in Fligsteins Feld-Konzept und die zu starke Betonung der Bedeutung von exogenen Schocks und den damit ermöglichten Wechseln in der Akteurs-Konstellation bei der Erklärung des institutionellen Wandels. In dieselbe Richtung weist die Kritik von Jasper (2014), der Fligstein eine Nichtbeachtung der kultursoziologischen Traditionen vorwirft, weswegen er die gesellschaftliche Konflikthaftigkeit und den strategischen Umgang mit den in der Kultur angelegten Möglichkeiten unterschätzen würde. Eine Tendenz zur Überbetonung der Stabilität macht auch Lutter (2012) in Fligsteins Werk aus. Sparsam (2015) kritisiert an Fligsteins wirtschaftssoziologischem Ansatz, dass die Profitschöpfung letztlich als Kontextbedingung vorausgesetzt und nicht analytisch hergeleitet wird. Aufgrund der Aussparung der Verwertungslogik und der damit verbundenen fehlenden Klärung der Kapitalakkumulation wäre Fligsteins Theorie in einem entscheidenden Aspekt unvollständig.

Trotz dieser Kritikpunkte handelt es sich bei *The Architecture of Markets* zweifellos um einen wichtigen Meilenstein der wirtschaftssoziologischen Forschung. In kaum einem anderen Werk der Neuen Wirtschaftssoziologie wird ein derart ambitionierter Versuch einer soziologischen Theorie der Wirtschaft gewagt, die sich von Grundannahmen der ökonomischen Theoriebildung nicht nur distanziert, sondern auch eine in sich weitgehend geschlossene Alternative formuliert.

Literatur

Aguilera, R. V. 2002. Review of The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies by Neil Fligstein. In: *Academy of Management Review 27*, S. 304–306.

Berle, A. A., Means, G. C. 1967. *The Modern Corporation and Private Property*, 2nd Edition. New York: Harcourt, Brace and World.

Bourdieu, P. 1972. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.

Chandler, A. 1962. *Strategy and Structure. Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Cambridge: MIT Press.

Chandler, A. 1990. *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge: MIT Press.

DiMaggio, P. 1985. Structural Analysis of Organizational Fields: A Blockmodel Approach. In: *Research in Organizational Behavior 8*, S. 335–370.

DiMaggio, P., Powell, W. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. In: *American Sociological Review 48*, S. 147–160.

Dobbin, F. 2002. Markets are Social Animals. In: *Contexts*, Summer, S. 64–65.

Donaldson, L. 1995. *American Anti-Management Theories of Organization. A Critique of Paradigm Proliferation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fligstein, N. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Harvard: Harvard University Press.

Fligstein, N. 2008. *Euroclash: The EU, European Identity, and the Future of Europe*. Oxford: Oxford University Press.

Fligstein, N., Mc Adam, D. 2012. *A Theory of Fields*. Oxford: Oxford University Press.

Goldstone, J. A., Useem, B. 2012. Putting Values and Institutions Back into the Theory of Strategic Action Fields. In: *Sociological Theory 30*, S. 37–47.

Hall, P. A., Soskice, D. (Hrsg.). 2001. *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.

Hess, D. J. 2012. *A Theory of Fields:* A Review, *Mobilizing Ideas*, https://mobilizingideas.wordpress.com/2012/06/13/a-theory-of-fields-a-review/ (Abfrage: 18.11.2015)

Hollingsworth, J. R., Schmitter, P. C., Streeck, W. (Hrsg.). 1994. *Governing Capitalist Economies: Performance and Control of Economic Sectors*. New York: Oxford University Press.

Jasper, J. M. 2014. Review of „A Theory of Fields". In: *Cultural Sociology 8*, S. 212–219.

Lutter, M. 2012. Besprechung von Neil Fligstein „Die Architektur der Märkte". In: *Soziologische Revue 35*, S. 78–80.

Meyer, J., Rowan, B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. In: *American Journal of Sociology 83,* S. 340–363.

Mintz, B. A., Schwartz, M. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.

Pfeffer, J., Salancik, G. R. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper and Row.

Sparsam, J. 2015. *Wirtschaft in der New Economic Sociology – Eine Systematisierung und Kritik*. Wiesbaden: Springer VS.

Joel M. Podolny: Networks as the pipes and prisms of markets

Sebastian Koos

Podolny, Joel M. 2001. Networks as the pipes and prisms of markets. In: *American Journal of Sociology 107*, S. 33–60.

1 Netzwerke als Kanäle und als Prismen

In dem Aufsatz *Networks as the pipes and prisms of markets* stellt Joel M. Podolny zwei etablierte Prinzipien der Netzwerkbildung – Netzwerke als „Kanäle" und als „Prismen" – gegenüber und verbindet deren Wirksamkeit auf Märkten mit verschiedenen Formen von Marktunsicherheit. Soziale Netzwerke können dabei als Geflecht an Verbindungen (*ties*) zwischen Akteuren (*nodes*), beispielsweise Personen oder Unternehmen, verstanden werden, die eine bestimmte Struktur an direkten und indirekten Verbindungen oder auch unverbundenen Akteuren einer bestimmten Population aufweisen. Neben der systematischen Differenzierung von ego- und alter-zentrierter Unsicherheit auf Märkten führt er so zwei zentrale, bis dahin unverbundene Ansätze der Netzwerkforschung zusammen.

In der ersten Perspektive (*networks as pipes*) bezieht sich Podolny auf das in der Netzwerkforschung etablierte Verständnis von Netzwerkverbindungen zwischen Akteuren als „Kanäle", über die Informationen, Güter, Dienstleistungen oder Zahlungsmittel ausgetauscht werden. Ansätze in dieser Tradition, wie von Mark Granovetter (1973) zu „weak ties" und von Ronald Burt (1992) zu „structural holes", verweisen auf die Wichtigkeit von bestimmten Positionen in bestehenden Netzwerkstrukturen für erfolgreiche und vorteilhafte Transaktionen. So sind insbesondere „bridging ties" vorteilhaft, also Bindungen von einem Akteur A (*ego*) zu mindestens zwei anderen Akteuren B und C (*alteri*), wobei B und C untereinander nicht in Verbindung stehen. Der Vorteil für *ego* erwächst daraus, dass durch seine Brückenfunktion nicht-redundantes Wissen verfügbar wird, d.h. *ego* kann dank seiner Netzwerkposition auf voneinander unabhängiges Wissen von *alteri* zugreifen. Netzwerke mit vielen dieser Brücken-Bindungen sind reich an „strukturellen Löchern".

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_39

Demgegenüber existiert eine zweite Perspektive (*networks as prisms*), die Podolny selbst stark mitgeprägt und in seinem Buch *Status Signals* (2005) zusammenfassend dargestellt hat. Demnach ist eine Netzwerkverbindung, welche zwischen zwei Akteuren besteht, nicht nur ein Kanal für „market stuff", also bspw. Geld oder Güter, sondern die Verbindung selbst gibt einen Hinweis auf die „Qualität" oder „Identität" von einem oder beiden Marktakteuren. Gemeint ist damit, dass man bei Ungewissheit über die Charaktereigenschaften einer Person E, die man bspw. auf einer Party sieht, aus den sichtbaren sozialen Kontakten dieser Person, also bspw. deren Gesprächspartner, Rückschlüsse auf den „Charakter" von Akteur E zieht. Demnach erlauben Netzwerkverbindungen Rückschlüsse auf den Status eines Akteurs, verstanden als Position innerhalb einer hierarchischen Ordnung. Insbesondere unter Bedingungen von Unsicherheit kann der aus Netzwerkbeziehungen abgeleitete Status dann als Indikator oder Signal der „Qualität" eines Akteurs fungieren (Podolny, 2005, Kapitel 1 & 2). So zeigen Baum und Oliver (1992) beispielsweise, dass die Qualitätseinschätzungen von Kindertagesstätten durch Konsumenten von den Netzwerken dieser Tagestätten zu etablierten Institutionen wie Kirchen oder Schulen abhängen.

Podolny grenzt seinen Ansatz von ökonomischen Ansätzen ab, die bei bestehenden Qualitätsunterschieden zweier Produkte von höheren marginalen Kosten in der Signalgenerierung für das Produkt mit niedriger Qualität ausgehen. In der soziologischen Perspektive bildet die Existenz eines bestimmten (status-induzierten) Signals den Ausgangspunkt für die marginalen Kosten der Herstellung einer bestimmten Qualität (Podolny 2005, S. 35). Damit weist er auf den selbstverstärkenden Charakter von Statussignalen hin (*Matthäus-Effekt*). Wichtig ist dabei, dass aufgrund der relational basierten Signalwirkung von Status, Beziehungen zwischen statusungleichen Akteuren zu Statusverlust bzw. -gewinn führen können. Das Muster der Netzwerkbeziehungen von Akteuren in einem Markt wirkt also auch wie ein Prisma oder eine Linse, durch welche die Statusdifferenzierung eines Marktes sichtbar wird. Damit schließt Podolny an das klassische soziologische Status-Konzept, beispielsweise von Peter M. Blau (1955) an und macht es fruchtbar für die Analyse von Akteursbeziehungen, auch von Organisationen, auf Märkten.

Wenn man diese beiden Perspektiven auf Netzwerke in Märkten gegenüberstellt, erwächst ein interessanter Widerspruch über die Vorteilhaftigkeit bestimmter Netzwerkstrukturen und -positionen. Folgt man dem Ansatz „struktureller Löcher" (Burt), dann ist es für *ego* hilfreich, große Netzwerke mit Verbindungen zu möglichst vielen untereinander nicht in Beziehung stehenden *alteri* zu entwickeln. Hingegen suggerieren Ansätze, welche Netzwerkbindungen vor allem als Signal verstehen, dass die Ausweitung eines Netzwerkes, insbesondere zu Organisationen oder Individuen mit niedrigerem Status, negative Folgen haben kann. Um diesen Widerspruch aufzulösen, schlägt Podolny vor, genauer anzugeben, unter welchen Bedingungen die beiden Prinzipien jeweils von Vorteil sind. Hierbei kommt dem Konzept der Unsicherheit auf Märkten, welche für die Wirksamkeit von Statussignalen unerlässlich ist, eine zentrale Bedeutung zu. Die daraus resultierende Forschungsfrage des Aufsatzes lautet dementsprechend: Wie beeinflusst Markunsicherheit die relative Vorteilhaftigkeit einer hohen Statusposition im Vergleich zu einer Position mit vielen „strukturellen Löchern"?

2 Verschiedene Formen der Marktunsicherheit

Den weiteren theoretischen Ausgangspunkt bildet nun die Unterscheidung zwischen zwei unterschiedlichen Arten von Unsicherheit, mit der verschiedene Marktakteure konfrontiert sind. Podolny bezeichnet diese beiden idealtypischen Formen als „alter-zentrierte" und „ego-zentrierte" Unsicherheit (S. 37). Marktakteure sind dann mit alter-zentrierter Unsicherheit konfrontiert, wenn eine eindeutige und sichere Bewertung der Qualität eines bestimmten „Zieles" (z.B. eines Gutes oder anderer Markakteures) nicht möglich ist. Beispielsweise ist es für Konsumenten aufgrund von Informationsasymmetrien schwerer, die Qualität eines Produktes, wie z.B. eines gebrauchten Autos, einzuschätzen als für den Hersteller oder Verkäufer. Mit ego-zentrierter Unsicherheit verweist Podolny auf die gleichzeitig existierende Unsicherheit auf Seiten des Produzenten hinsichtlich der optimalen Kombination von Zulieferern, Rohstoffen oder Bauteilen, um ein Produkt mit einer bestimmten Qualität oberhalb eines bestimmten anvisierten Standards zu erreichen. So kann es beispielsweise für einen Autoproduzenten nicht vorhersehbar sein, welche Kombination an Bauteilen zu einem von Käufern als qualitativ hochwertig wahrgenommenen Auto führen wird. Verschiedene Märkte weisen unterschiedliche Ausprägungen in den Kombinationen beider Formen der Unsicherheit auf. So lässt sich eine idealtypische Vierfeldermatrix entwickeln, in der Märkte hinsichtlich ihrer verschiedenen Ausprägungen von hoher und niedriger ego- und alter-zentrierten Unsicherheit klassifiziert werden können (siehe Schaubild 1).

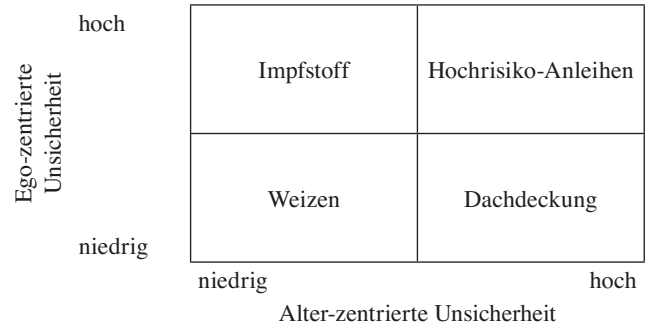


Schaubild 1 Vier Märkte charakterisiert durch verschiedene Formen der Unsicherheit
Quelle: Podolny (2001, S. 38)

So ist beispielsweise ein Markt für Impfmittel durch hohe ego-zentrierte und niedrige alter-zentrierte Unsicherheit charakterisiert. Bei der Entwicklung des Impfstoffes ist es für den Hersteller unklar, welche Zusammenstellung der Inhaltsstoffe zum besten Ergebnis führt. Sobald das Impfmittel aber zugelassen ist, haben Konsumenten nur geringe Unsicherheit über dessen Wirksamkeit. Im Gegensatz dazu steht der Markt für neue Hausdächer. Für Dachdecker ist es relativ absehbar, wann und wie viele Häuser ein neues Dach benötigen und welche Materialien dafür geeignet sind (niedrige ego-zentrierte Unsicher-

heit); für Konsumenten besteht allerdings eine große Unsicherheit hinsichtlich des besten und günstigsten Dachdeckers (hohe alter-zentrierte Unsicherheit). Als Beispiel für einen Markt, auf dem beide Formen der Unsicherheit relativ niedrig sind, führt Podolny den Handel mit Weizen an. Hingegen ist der Handel mit hochverzinslichen Risikoanleihen (*junk bonds*) sowohl für *ego* als auch für *alter* mit großer Unsicherheit behaftet.

Die Unterscheidung der beiden Formen der Unsicherheit ist konzeptionell zentral, um die Voraussetzungen der Wirksamkeit der beiden Perspektiven – Netzwerke als Kanäle und als Prismen –zu verstehen. So gehen, entsprechend ihrer jeweiligen Vorteilhaftigkeit, der Ansatz „struktureller Löcher" generell mit der Reduzierung von ego-zentrierter Unsicherheit und die Statusperspektive mit der Reduzierung alter-zentrierter Unsicherheit einher (S. 39). Vor diesem Hintergrund entwickelt Podolny zwei Hypothesen über die Wirksamkeit von „strukturellen Löchern" und Statussignalen für Märkte, die durch ein unterschiedliches Ausmaß von Unsicherheit gekennzeichnet sind. Erstens, folgt man der „networks as pipes"-Perspektive, sind Netzwerke mit zahlreichen „strukturellen Löchern" von Vorteil, um möglichst viele Informationen über den Möglichkeitsraum an Handlungsalternativen auf Märkten zu erhalten und ego-zentrierte Marktunsicherheit zu minimieren. Hypothetisch lässt sich erwarten, dass Unternehmen, die über viele „strukturelle Löcher" in ihrem Netzwerk verfügen, sich in Marktsegmenten positionieren, die von großer ego-zentrierter Unsicherheit geprägt sind. Zweitens, wie oben angedeutet, ist Status in einem Netzwerk insbesondere dann von Bedeutung, wenn eine alter-zentrierte Unsicherheit besteht. Es ist zu erwarten, dass Tauschpartner eine Präferenz für Bindungen mit status-höheren Akteuren haben, da Status auch als ein Signal von Qualität verstanden wird. Umgekehrt bedeutet dies, dass status-höhere Produzenten mehr Auswahlmöglichkeiten an potentiellen Kooperationspartnern haben und damit mehr Macht als status-niedrigere Produzenten. Um den Vorteil dieser Auswahlmöglichkeit zu realisieren, ist es jedoch für einen Produzenten wichtig zu wissen, welche Kombination an Tauschpartnern zur höchsten Qualität eines Produktes führt. Wenn ein Produzent *ego* unsicher über diese beste Kombination ist (ego-zentrierte Unsicherheit), lässt sich seine mit einem höheren Status einhergehende breitere Auswahl an Partnern nicht in einen Vorteil für *ego* übersetzen. Als Hypothese formuliert lässt sich festhalten, dass Produzenten mit hohem Status vor allem in Marktsegmenten anzutreffen sein sollten, die von einer niedrigen ego-zentrierten Unsicherheit geprägt sind.

3 Empirische Überprüfung am Beispiel von Risikokapitalinvestitionen

Diese Hypothesen überprüft Podolny am Beispiel des Marktes für Risikokapital (*Venture Capital*) in den USA zwischen 1981 und 1996. Auf diesem Markt herrscht in Abhängigkeit bestimmter Marktsegmente systematische ego-zentrierte Unsicherheit vor, bei gleichzeitig bestehender alter-zentrierter Unsicherheit. Der Markt für Risikokapitel beheimatet drei Gruppen von Akteuren: Risikokapitalunternehmen, Investoren und Start-up Unter-

nehmen. Risikokapitalunternehmen sammeln Geld von Investoren (private Geldgeber, Banken) und bündeln dieses in Fonds. Dieses Geld wird Start-up Unternehmen im Tausch für Eigentumsrechte angeboten. Ist ein solches Start-up erfolgreich, wird der Fonds (nach ca. 7 bis 10 Jahren) aufgelöst und der Erlös unter allen Partnern verteilt. Die Risikokapitalunternehmen können als Produzenten (*ego*), die Investoren (*alteri*) als Konsumenten verstanden werden. Bei einer für diesen Markt charakteristischen alter-zentrierten Unsicherheit besteht für Risikokapitalunternehmen gleichsam eine hohe ego-zentrierte Unsicherheit, welche Start-up Unternehmen man in einem Fonds bündeln und mit Kapital ausstatten sollte. Die ego-zentrierte Unsicherheit variiert jedoch für verschiedene zeitlich definierte Marktsegmente, was eine Überprüfung der Hypothesen erlaubt. Diese Varianz entsteht dadurch, dass Start-up Unternehmen häufig zu verschiedenen Zeitpunkten neues Kapital benötigen. Hier lassen sich drei Phasen oder Segmente unterscheiden, in deren Verlauf die Unsicherheit für die Risikokapitalgeber abnimmt: In der ersten Phase haben Start-up Unternehmen häufig nicht mehr als eine Idee oder ein Konzept, für dessen Umsetzung Geld benötigt wird. Hat ein Start-up ein marktreifes Produkt entwickelt, wird in der zweiten Phase erneut Kapital benötigt, um die Herstellung und Vermarktung zu finanzieren. In einer dritten Phase ist das Start-up zu einem profitablen Unternehmen geworden, das nun Kapital zur weiteren Expansion benötigt. Bezogen auf die Hypothesen bedeutet dies, dass ein höheres Ausmaß „struktureller Löcher" im Netzwerk eines Unternehmens dazu führen sollte, dass verstärkt in den ersten Phasen eines Start-ups investiert wird. Im Gegenteil führt ein hoher Status dazu, dass in späteren Phasen investiert wird, die durch weniger Unsicherheit gekennzeichnet sind.

Um diese Aussagen zu überprüfen greift Podolny auf einen Datensatz zu Risikokapitalinvestitionen zwischen 1981 und 1996 der *Securities Data Corporation* zurück. Als abhängige Variable verwendet er die durchschnittliche Phase, in welchem ein Risikokapitalunternehmen in Start-ups investiert. Er versucht vorherzusagen, ob die beiden Netzwerkprinzipien dazu führen, dass sich ein Risikokapitalunternehmen in einen Markt mit einer hohen oder niedrigen Form ego-zentrierter Unsicherheit positioniert. Als Maß für „strukturelle Löcher" wird Burts Autonomie-Indikator verwendet. Dieser ist niedrig, wenn ein Unternehmen mit den immer gleichen anderen Risikokapitalfirmen in wenige Start-up investiert. Als Maß für Status verwendet Podolny Bonacichs $c(\alpha,\beta)$ Maß. Dieser Indikator bezeichnet eine Funktion, die den Status eines zentralen Akteurs durch die Anzahl und den jeweiligen Status der anderen Akteure in einem Netzwerk des fokalen Akteurs bestimmt. Empirisch werden die Hypothesen mit einem Regressionsverfahren überprüft. Die Ergebnisse der Analyse bestätigen die theoretischen Erwartungen unter Kontrolle alternativer Erklärungen. Eine Erhöhung der Anzahl „struktureller Löcher" im Netzwerk eines Risikokapitalunternehmens zum Zeitpunkt *t* führt zu einer Investition in einer eher früheren Phase der Investitionsrunden eines Startups zum Zeitpunkt *t+1*. Ein Unternehmen hingegen, das ein Netzwerk entwickelt, welches höheren Staus reflektiert, wird die Investitionsstrategie auf spätere Phasen im Lebenszyklus eines Startup Unternehmens konzentrieren.

Die Studie von Podolny liefert eine theoretisch und empirisch überzeugende Gegenüberstellung von zwei verschiedene Prinzipien der Netzwerkbildung auf Märkten: Netzwerke als *pipes* und als *prisms*. Mit der Unterscheidung verschiedener Formen der Unsicherheit gelingt es Podolny eindrucksvoll, die Bedingungen aufzuzeigen, unter denen die beiden Prinzipien wirksam werden. Podolnys komplexe, jedoch auch anschauliche Studie wurde sowohl in der Wirtschaftssoziologie als auch in der Organisationsforschung, insbesondere im Kontext seines Gesamtwerks zu Status-Signalen, rezipiert (für einen guten Überblick: Pearce 2010; Sauder et al. 2012). So hat die Studie beispielsweise Eingang in die Differenzierung von Status- und Standardmärkten gefunden (Aspers 2010).

Für hilfreiche Kommentare bedanke ich mich bei Tobias Wolbring und den Herausgebern.

Literatur

Aspers, P. 2010. *Orderly Fashion: A Sociology of Markets*. Princeton: Princeton University Press.

Baum, J. A., Oliver, C. 1992. Institutional embeddedness and the dynamics of organizational populations. In: *American Sociological Review 57*, S. 540–559.

Blau, P. M. 1955. *The dynamics of bureaucracy: A study of interpersonal relations in two government agencies*. Chicago: University Press.

Burt, R. S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.

Granovetter, M. S. 1973. The strength of weak ties. In: *American Journal of Sociology 78,* S. 1360–1380.

Pearce, J. L. (Hrsg.). 2010. *Status in Management and Organizations*. Cambridge: Cambridge University Press.

Podolny, J. M. 2005. *Status signals: A sociological study of market competition*. Princeton: Princeton University Press.

Sauder, M., Lynn, F., Podolny, J. M. 2012. Status: Insight from Organizational Soziology. In: *Annual Review of Sociology 38*, S. 267–283.

Robert Boyer und Yves Saillard: Régulation theory

Roland Atzmüller

Boyer, Robert, Saillard, Yves (Hrsg.). 2002. *Régulation theory. The state of the art*. London/New York: Routledge.
Boyer, Robert, Saillard, Yves (Hrsg.). [1995] 2002. *Théorie de la régulation. L'etat des savoirs*. Paris: La découverte.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Die Regulationstheorie (RT) entstand in den 1970er Jahren in Frankreich als Versuch, Krisenerscheinungen der kapitalistischen Produktionsweise zu analysieren, die sich in den Industriestaaten des globalen Nordens abzeichneten. Ziel des Ansatzes war es, einerseits den dominanten neoklassischen Ansätzen der Ökonomie entgegenzutreten, andererseits den als sehr abstrakt wahrgenommenen (französischen, v.a. an Louis Althusser orientierten) Marxismus durch die Entwicklung konkreterer Konzepte zur Analyse realer historischer Entwicklungen zu erweitern (Jessop und Sum 2006). Die umfangreichen Debatten, die die RT ausgelöst hat, stellen den Hintergrund des von Robert Boyer zusammen mit Yves Saillard herausgegebenen Sammelbandes zur *Théorie de la régulation. L'etat des savoirs* (1995) dar. Boyer gilt als einer der zentralen Protagonisten der RT (Becker 2002). Die französische Originalausgabe enthielt 54 Aufsätze, davon wurden in der englischsprachigen Übersetzung (2002)[1] 42 Beiträge übernommen.

Wie Boyer in der englischsprachigen Einleitung anmerkt, stand die internationale Rezeption der RT vor einem doppelten Problem. Lange Zeit lagen nur wenige Übersetzungen von Texten der RT vor, die zudem in den Debatten oft schon als überholt galten. Außerdem ist der zentrale Begriff des Ansatzes nur schwer in andere Sprachen zu übersetzen. Das französische *régulation* entspricht weder dem englischen *regulation*, wie es in der Mikroökonomie verwendet wird, noch dem deutschsprachigen Begriff der *Regulierung*, der insbesondere für direkte staatliche Eingriffe in das Marktgeschehen steht. Mit dem Begriff

1 Außerdem liegt eine spanischsprachige Ausgabe vor.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_40

régulation, so Boyer unter Bezugnahme auf Michel Aglietta (2000 [1979]), soll vielmehr analysiert werden, auf welche Weise die Veränderungen gesellschaftlicher Verhältnisse neue ökonomische und nicht-ökonomische Formen entstehen lassen, die die dauerhafte Reproduktion der (kapitalistischen) Produktionsweise ermöglichen, indem sie die Koordination, Kompatibilität und Anpassung der Handlungen einer Vielzahl dezentraler Akteure ermöglichen (S. 1 u. 41). Dieses Verständnis von *regulation* soll daher auch Aktivitäten und Prozesse erfassen, die weit über regulierende Aktivitäten des Staates hinausgehen. In der englischsprachigen Übersetzung des Buches wurde daher praktisch durchgängig der französische Begriff *régulation* verwendet.

Das Buch *Régulation theory* stellt im strengen Sinne keine grundlegende Einführung in die RT dar, da ihre zentralen Begriffe und Analysen der Geschichte des Kapitalismus nicht systematisch vorgestellt (im Gegensatz etwa zu Boyer 1990), sondern vorausgesetzt werden. Ein Glossar am Ende des Buches bietet wesentliche Bestimmungen und Definitionen, um dem Leser die Lektüre zu erleichtern. Dafür wird an der Zusammenstellung der Aufsätze, die v.a. von Proponenten der sogenannten Pariser Variante der RT (zu den verschiedenen „Schulen" der RT siehe Becker 2002; Jessop und Sum 2006) verfasst wurden, ihr wissenschaftlicher wie auch theoriestrategischer Anspruch sichtbar. So sind einige Beiträge den RT-Debatten den sogenannten institutionellen Formen (Staat, Geld, Lohnarbeit, Wettbewerb, internationale Regime) der Regulation gewidmet, andere Aufsätze präsentieren Fallstudien zu verschiedenen nationalen Entwicklungsmodellen (z.B. USA, Frankreich, nordische und post-sozialistische Staaten, Lateinamerika). Darüber hinaus beschäftigen sich eine Reihe von Beiträgen, die den „Future prospects for régulation theory" gewidmet sind, mit Verbindungslinien zwischen der RT und anderen Ansätzen der (v.a. heterodoxen) Ökonomie, wie etwa den neo-institutionalistischen Debatten, dem US-amerikanischen „Social structures of Accumulation"-Ansatz, der Theorie der Konventionen sowie der evolutionären Ökonomie. Insbesondere Boyer betont in seinen Aufsätzen den grundlegenden, interdisziplinären Anspruch der RT, der nicht zuletzt daher rührt, ökonomische Phänomene in konkreten Gesellschaften bzw. sozialen Verhältnissen eingebettet zu konzipieren (S. 5): *„Régulation* theory seeks to benefit from the *contributions of related disciplines* such as history, sociology and political science, from which it is willing to draw some conclusions as working hypotheses." Diese Forschungs- und Analysestrategie soll, wie Boyer im abschließenden Aufsatz des Bandes nahelegt, die Kritik an den neoklassischen Ansätzen erweitern und dazu beitragen, die RT-Debatten um Einsichten anderer Forschungsansätze zu vertiefen. So setzt sich Boyer bspw. auch mit dem Habituskonzept Pierre Bourdieus auseinander und dessen Potenzial für eine Analyse der Akteure aus Perspektive der RT.

2 Theoretischer Kontext

Die RT geht in Abgrenzung zu neoklassischen Annahmen über die Möglichkeiten von „pure market relations" (S. 39), oder einer „pure economics"(siehe bspw. S. 4f. u. 17f.), die ohne Intervention durch kollektive Akteure oder den Staat zum Gleichgewicht tendieren würden, von der Frage aus, warum und auf welche Weise sich die kapitalistische Produktionsweise trotz (oder wegen) ihrer Widersprüche dauerhaft reproduzieren kann. Die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen der kapitalistischen Produktionsweise werden daher nicht als „imperfections", sondern als Voraussetzungen ihrer Konstitution und Reproduktion aufgefasst, die die Ökonomie nicht aus sich selbst sichern kann. Aus diesem Grund rückt die RT jene institutionellen Formen, Normen und Werte ins Zentrum ihres Interesses, die eine zumindest temporäre Stabilisierung der kapitalistischen Produktionsweise und ihrer Reproduktion ermöglichen. Die Defizite der neoklassischen Ansätze würden besonders, wie bereits Aglietta in seiner Untersuchung *A theory of capitalist regulation* (2000 [1979]) herausgearbeitet hatte, in Zeiten der Krise sichtbar (Aglietta 2000 [1979], S. 10) wenn das schiere Ausmaß der sich abzeichnenden wirtschaftlichen Ungleichgewichte die Validität des gleichgewichtstheoretischen Verständnisses der Ökonomie massiv erschüttern. Demgegenüber beansprucht die RT, Konzepte zu entwickeln, die die Instabilität und Dynamik der Produktionsweise ins Zentrum rücken, um konkrete und historisch spezifische Transformationen des Kapitalismus zu erfassen.[2] „The study of capitalist regulation, (…) cannot be the investigation of abstract economic laws. It is the study of the transformation of social relations as it creates new forms that are both economic and non-economic, that are organized in structures and themselves reproduce a determinant structure, the mode of production." (Aglietta 2000 [1979], S. 16)

Um diesen theoretischen Anspruch erfüllen zu können, entwickelte die RT zwei zentrale Konzepte: Akkumulationsregime (AR) und Regulationsweise (RW) (für eine ausführliche Diskussion unterschiedlicher Fassungen dieser Konzepte Becker 2002, S. 64–166). In *Régulation theory* definieren Boyer und Saillard (S. 334) ein AR folgendermaßen: „The set of regularities that ensure the general and relatively coherent progress of capital accumulation, that is, which allow the resolution or postponement of the distortions and disequilibria to which the process continually gives rise." Diese Regularitäten betreffen v.a. die Entwicklung der Organisation der Arbeits- und Produktionsprozesse, die zeitlichen Horizonte der Kapitalverwertung, die spezifischen Managementprinzipien zugrunde liegen, die Verteilung des gesellschaftlichen Reichtums, welche wiederum die unterschiedliche Reproduktion und Veränderung der verschiedenen gesellschaftlichen Klassen und Gruppen strukturiert, die Struktur und Zusammensetzung der Nachfrage und die Verknüpfung mit nicht-kapitalistischen Bereichen der Ökonomie (S. 343).

Damit es zu Regularitäten der Akkumulationsprozesse kommt, bedarf es der Herausbildung verschiedener Mechanismen, die als Regulation gefasst werden. Boyer und Sail-

2 Die dynamische Ausrichtung des Regulationsbegriffs wendet sich auch gegen das oft eher statisch verwendete marxistische Konzept der Reproduktion (Lipietz 1992).

lard (S. 41) beschreiben das Konzept der RW folgendermaßen. „a mode of *régulation* establishes a set of procedures and individual and collective behaviour patterns which must simultaneously reproduce social relations through the conjunction of institutional forms which are historically determined and supported by the accumulation regime. Furthermore, a mode of *régulation* ensures the compatibility of a set of decentralised decisions, without requiring agents to internalise the principles governing the overall dynamic of the system." Eine RW besteht demnach aus den institutionellen Formen, Netzen sowie expliziten und impliziten Normen einer Gesellschaftsformation, die die Vereinbarkeit dieser individuellen und kollektiven Verhaltensmuster innerhalb eines AR jenseits ihrer konstitutiven Konflikthaftigkeit sicher stellen sollen (Lipietz 1985, S. 121). Wesentlich für die konkrete Ausprägung einer RW sind jeweils spezifische Kodifizierungen der grundlegenden sozialen Verhältnisse, die die RT als „institutionelle Formen" bezeichnet (S. 339f., zur Kritik dieser Begriffsverwendung: Becker 2002, S. 93f.).

Aus dem Zusammenspiel von RW und AR ergibt sich ein historisch spezifisches Entwicklungsmodell, das zumindest temporär die konflikthafte Dynamik des Kapitalismus kanalisiert. Wenn die Kohärenz zwischen einer RW und einem AR zerbricht und eine Krise nicht mehr innerhalb einer spezifischen RW bewältigt werden kann, kommt es zu einer „großen Krise". Diese erfordert einen grundlegenden Wandel der Produktionsweise. Die Beilegung der Krise ist jedoch weder garantiert, noch ist die spezifische Lösung aus ökonomischen Erfordernissen ableitbar. Vielmehr markiert sie ein Feld sozialer Konflikte und Suchprozesse mit offenem Ausgang.

Diese Konzepte ermöglichten der RT eine spezifische Interpretation der Entwicklung des Kapitalismus als Abfolge unterschiedlicher Phasen. Frühe Untersuchungen konzentrierten sich v.a. auf die Phase rapider wirtschaftlicher Expansion nach 1945, die die RT unter Rückgriff auf Antonio Gramsci als Fordismus bezeichnete, und den Krisenprozessen seit den 1970er Jahren. Idealtypisch formuliert beruhte der Fordismus auf einem historisch spezifischen AR, das wesentlich von der Massenproduktion standardisierter Konsumgüter auf Basis taylorisierter Arbeitsprozesse bestimmt war. Dieses wurde durch einen sozialen Kompromiss zwischen der Arbeiterbewegung und dem Kapital stabilisiert, der sich bspw. in sozialpartnerschaftlichen Verhandlungssystemen und in der Expansion der Wohlfahrtsstaaten manifestierte, was wiederum die Herausbildung einer spezifischen Lebensweise ermöglichte, die auf Massenkonsum beruhte.[3]

Die RT interpretierte die Krisenerscheinungen der 1970er als Anzeichen einer „großen Krise" des Fordismus, die z.B. im Einbruch des Wirtschaftswachstums, dem Ende der Vollbeschäftigung und der Finanzkrise des Staates sichtbar wurde. Es gibt zwar innerhalb der RT keine einheitliche Krisentheorie des Fordismus (siehe dazu etwa die Diskussion in Hübner 1988, S. 49–63), eine gewisse Einigkeit herrscht aber darüber, dass der Erschöpfung der produktiven Potenziale der taylorisierten Massenproduktion und

3 Wesentlich dafür waren auch die spezifische Form des Familienhaushaltes (Kleinfamilie) und die damit verbundenen Arbeitsteilungen, wie feministische Kritiken betonen (Aulenbacher und Riegraf 2014; Sauer 2014).

den damit verbundenen sozialen Kämpfen gegen den fordistischen Regulationsmodus der Lohnverhältnisse eine zentrale Rolle zukam. Diese Tendenzen schränkten die Profitabilität des Kapitals ein (tendenzieller Fall der Profitrate, „profit squeeze“) und wurden von diesem durch forcierte Bestrebungen der Internationalisierung sowie Rationalisierung der Produktion beantwortet. Die (wohlfahrts-)staatlichen Aktivitäten zur Stabilisierung der Ökonomie (Ausbau der sozialen Sicherungssysteme, *deficit spending*) und zur Gegensteuerung verschärften einerseits die aus der Regulation des Lohnverhältnisses herrührenden inflationären Tendenzen der Ökonomie und trugen andererseits – z.B. durch den Zusammenbruch der fordistischen Regulation des Geldverhältnisses im Abkommen von Bretton Woods über die Fixierung der Wechselkurse Anfang der 1970er, der die Liberalisierung internationaler Finanzströme forcierte – zur Unterminierung der überkommenen Entwicklungsweise bei. Auf der politischen Ebene wurde schließlich die Etablierung neoliberaler Regierungsprojekte ab Ende der 1970er Jahre als Versuch interpretiert, eine neue postfordistische RW durchzusetzen. Dieses sollte ein neues AR stabilisieren, für das etwa Globalisierungsprozesse, technologische Umwälzungen, Verschärfung der Konkurrenz und Ausdehnung der Finanzmärkte schon früh als zentral erkannt wurden.

3 Diskussion und Kritik

Sowohl der Anspruch, (krisenhafte) Transformationsprozesse des Kapitalismus erfassen zu können, als auch die Betonung seiner notwendig gesellschaftlichen Regulation machten die RT von Anfang an interessant für sozialwissenschaftliche Debatten. Diese setzten sich insbesondere mit dem Konzept der Regulationsweise auseinander (im Überblick vgl. Brand und Raza 2003; Atzmüller et al. 2013). Die Attraktivität der RT bestand darin, dass sie gegen die neoklassischen Modellannahmen von „pure market relations“ die gesellschaftliche Einbettung ökonomischer Phänomene in die Theoriebildung und Analyse der Transformation historisch konkreter Gesellschaftsformationen konstitutiv mitdachte. Die RT kann daher zu jenen heterodoxen ökonomischen Ansätzen gerechnet werden, die die Untersuchung historischer, national und regional spezifischer Ausprägungen der kapitalistischen Produktionsweise ermöglichen, wobei sie aber deren Widersprüchlichkeit und Krisenhaftigkeit sowie die Frage der Transformation ins Zentrum des Interesses rückten.

Durch die Entwicklung einer Reihe Konzepte mittlerer Reichweite, wie etwa RW oder AR, konnte die RT die Fokussierung marxistischer Theoriebildung auf abstrakte Konzeptionen und die Ableitung konkreter und komplexer Entwicklungen aus den Imperativen des Kapitals überwinden. Das Diktum von Alain Lipietz, dass „die“ kapitalistische Produktionsweise nicht existiere, stellte hierfür die methodische Richtschnur dar. Für die kritische Untersuchung konkreter Gesellschaftsformationen und deren Transformation ist es vielmehr notwendig, die je historisch spezifische, aus sozialen Konflikten resultierende und damit kontingente Realisierung der Strukturen und Relationen der kapitalistischen Produktionsweise zu erfassen, wie dies etwa anhand der Untersuchung der spezifischen

Krisenprozesse des Fordismus festgemacht werden kann, die sich grundlegend von jenen der Krisenprozesse seit 2008 unterscheiden.

Die RT hat aber auch eine Reihe von Kritiken hervorgerufen. Auf der einen Seite wurde das von der RT konstruierte Phasenmodell der Entwicklung der kapitalistischen Produktionsweise (exemplarisch Brenner und Glick 1991) angezweifelt, da sich bspw. bestimmte Elemente des fordistischen Entwicklungsmodells (dauerhafte Lohnanstiege der Arbeiterklasse in den USA; Durchsetzung von Fließband und Massenproduktion) in manchen Branchen lange vor der Herausbildung des intensiven Akkumulationsregimes des Fordismus usw. durchgesetzt hätten.

Auf der anderen Seite wurde der RT eine funktionalistische bzw. teleologische Sicht auf die Entwicklung des Kapitalismus unterstellt. Dies hat einerseits damit zu tun, dass in manchen Untersuchungen von den Krisenerscheinungen des Fordismus relativ bruchlos auf die Durchsetzung des Postfordismus geschlossen wurde. Andererseits ließen manche regulationstheoretische Analysen ein Verständnis des Regulationskonzeptes zu, das die Durchsetzung einer Regulationsweise aus den Erfordernissen eines sich auf Basis einer Reihe technologischer Innovationen herausbildenden Akkumulationsregimes ableitete. Daher wurde auch die Extrapolation von RT-Konzepten (z.B. Fordismus) auf andere Kapitalismusmodelle – insbesondere außerhalb des globalen Nordens (siehe die Auseinandersetzung dazu in Boyer 1990) – kritisiert.

Der RT wurde daher vorgeworfen, die Offenheit der geschichtlichen Entwicklung kapitalistischer Gesellschaften zu unterschätzen und die behauptete Zentralität der sozialen Kämpfe und politischen Suchprozesse in der RT konzeptuell nicht einholen zu können. Nicht zuletzt aufgrund der starken Orientierung an institutionalistischen und evolutionären Ansätzen wurde sie daher kritisiert, eine Theorie des besseren Regierens zu sein, die v.a. die Stabilisierung eines AR ins Zentrum rückt, sodass gesellschaftskritische Aspekte verloren gehen. Von feministischer Seite wurde außerdem eingewandt, dass sie in ihren Konzepten das Lohnverhältnis prioritär setze und andere nicht-kapitalistische Bereiche des Arbeitens aus dem Blick verliere (Aulenbacher und Riegraf 2014; Sauer 2014).

4 Perspektiven

Die Rezeption der RT hat ab Ende der 1990er Jahre einen neuen Aufschwung erfahren. Beschrieben wird die Herausbildung eines finanzialisierten AR (Aglietta 2000), „in that the financial system would now occupy the central place previously held by wage compromise“ (Boyer 2000, S. 118). Angenommen wird, dass nach der Fordismuskrise die Ausdehnung der Finanzmärkte und spekulativer Aktivitäten – also des sogenannten fiktiven Kapitals – bestimmend für den „progress of capital accumulation“ geworden sei. Die RT verwies damit auf Zusammenhänge zwischen Finanzialisierungsprozessen und der Transformation der Lohnverhältnisse (Veränderung der Arbeitsverhältnisse, Lohnverhandlungssysteme usw.), der Konsumnormen und Lebensweisen, aber auch der sozialen Sicherungssysteme. In den daran anschließenden RT-Debatten blieb zwar unklar, welche

RW mit dem finanzialisierten AR korrespondiert – auch wenn eine Reihe von Untersuchungen etwa zur Herausbildung von Wettbewerbs- bzw. Workfare-Staaten vorgelegt wurde (exemplarisch Jessop und Sum 2006; Atzmüller et al. 2013). Die Schwierigkeit, eine mit dem finanzialisierten AR korrespondierende RW zu identifizieren, hatte aber nicht zuletzt mit dessen Instabilität zu tun, die in den verschiedenen Finanzkrisen seit den 1980ern erkennbar wurde, und der damit verbundenen Wahrscheinlichkeit einer strukturellen Krise, die die RT in ihren Untersuchungen zum finanzdominierten AR, zu erfassen versuchte (Boyer 2000). Sie betonte dabei, dass Instabilitäten und Krisen des finanzdominierten AR weniger von den Staaten des globalen Südens oder den Schwellenländern ausgehen würden, sondern von den USA (Boyer 2002). Dies sei auf Dauer nur zu verhindern, wenn es gelänge, die übermäßige Ausdehnung der Finanzspekulation (Bildung von „Blasen" auf den Finanzmärkten) zu verhindern, da es eine Grenze gebe, „above which financilization destabilizes macro-economic equlibrium", wie Boyer (2000, S. 131) kurz vor der Krise der *New Economy* betonte. Die Krisenprozesse ab 2008 stellten für die RT daher keine Überraschung dar, sondern warfen vielmehr die Frage auf, welche regulatorischen Mechanismen geschaffen werden müssten, um die Krisenanfälligkeit des gegenwärtigen Kapitalismus zu überwinden und den sozialen Folgen der Austerität entgegenzutreten.

Literatur

Aglietta, M. [1979] 2000. *A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience*. London/New York: Verso.

Aglietta, M. 2000. *Ein neues Akkumulationsregime – Die Regulationstheorie auf dem Prüfstand*. Hamburg: VSA.

Atzmüller, R., Becker, J., Brand, U., Oberndorfer, L., Redak, V., Sablowski, T. (Hrsg.). 2013. *Fit für die Krise? Perspektiven der Regulationstheorie*. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Aulenbacher, B., Riegraf, B. 2014. Kapitalismus und Krise – eine Frage von Ökonomie und Klasse? Über kapitalismustheoretische Öffnungen in Sachen Reproduktion, Geschlecht und Ethnie. In: Atzmüller, R., Becker, J., Brand, U., Oberndorfer, L., Redak, V., Sablowski, T. (Hrsg.), *Fit für die Krise? Perspektiven der Regulationstheorie,* S. 90–110. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Becker, J. 2002. *Akkumulation, Regulation, Territorium. Zur kritischen Rekonstruktion der französischen Regulationstheorie*. Marburg: Metropolis.

Boyer, R. 1990. *The regulation school: a critical introduction*. New York: Colombia University Press.

Boyer, R. 2000. Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis. In: *Economy and society 29*, S. 111–145.

Brand, U., Raza, W. (Hrsg.). 2003. *Fit für den Postfordismus? Theoretisch-politische Perspektiven des Regulationsansatzes*. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Brenner, R., Glick, M. 1991. The Regulation School and the West's Economic Impasse. In: *New Left Review 188*, S. 45–120.

Hübner, K. 1988. Die Krisentheorie der Regulationisten. In: Mahnkopf, B. (Hrsg.), *Der gewendete Kapitalismus. Kritische Beiträge zur Theorie der Regulation*, S. 29–73. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Jessop, B., Sum, N.L. 2006. *Beyond the regulation approach. Putting capitalist economies in their place*. Cheltenham (GB)/Northampton (USA): Edward Elgar.

Lipietz, A. 1985. Akkumulation, Krisen und Auswege aus der Krise: Einige methodische Überlegungen zum Begriff "Regulation". In: *Prokla 58*, S. 109–135.

Lipietz, A. 1992. Vom Althusserismus zur „Theorie der Regulation". In: Demirovic, A., Krebs, H.-P., Sablowski, T. (Hrsg.), *Hegemonie und Staat – Kapitalistische Regulation als Projekt und Prozess*, S. 9–54. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Sauer, B. 2014. „Putting patriachy in its place" – Zur Analysekompetenz der Regulatonstheorie für Geschlechterverhältnisse. In: Atzmüller, R., Becker, J., Brand, U., Oberndorfer, L., Redak, V., Sablowski, T. (Hrsg.), *Fit für die Krise? Perspektiven der Regulationstheorie,* S. 111–131. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Karin Knorr Cetina und Urs Brügger: Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets

Uwe Vormbusch

Knorr Cetina, Karin, Brügger, Urs. 2002. Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets. In: *American Journal of Sociology 107*, S. 905–950.

Knorr Cetina, Karin, Brügger, Urs. 2005. Globale Mikrostrukturen der Weltgesellschaft. Die virtuellen Gesellschaften von Finanzmärkten. In: Windolf, P. (Hrsg.), *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionssystemen. Sonderheft 45 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, S. 145–171. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (gekürzte und veränderte Fassung).

1 Zentrale Inhalte

Der Aufsatz *Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets* von Karin Knorr Cetina und Urs Brügger ist innerhalb der Finanzsoziologie einer der einflussreichsten und meistzitierten überhaupt. Er entwickelt am Beispiel des globalen Währungshandels eine spezifische Perspektive auf die Finanzmärkte als „globale soziale Form" (S. 909). Gerade weil der Devisenmarkt einerseits ein Händlermarkt ist, in dem konkrete Personen einen Preis aushandeln, andererseits nicht in Situationen der Kopräsenz wie der Parketthandel stattfindet, stellt er für die Autoren einen „Testfall" dar. Hier könne erforscht werden, ob und in welcher Weise globale Märkte, die in den Wirtschaftswissenschaften als anonyme Tauschmechanismen konzipiert werden, im Sinne einer Interaktionsordnung begriffen werden können. Der Devisenmarkt dient dabei weder der Produktion noch der Distribution von Gütern, sondern dem Handel von Währungen und hierauf bezogener Finanzinstrumente, z.B. Devisentermingeschäften (Optionen, Swaps etc.). Es werden mithin keine Produktionsanstrengungen unternommen, der Markt wird stattdessen dominiert von kurzfristigen Transaktionen (S. 912f.), die überwiegend der Spekulation dienen. Konzeptionell geht es den Autoren um eine Integration von Mikro- und Makroperspektive, genauer um die Frage, wie unser Verständnis globaler Finanzmärkte von einer mikrosoziologischen Beobachtungsperspektive profitieren könne (S. 911). Wie aber kann ein *globaler* Markt überhaupt aus einer *mikro*soziologischen Perspektive verstanden werden? Bereits der Titel *Global Microstructures* verdeutlicht das Anliegen der Autoren, die Finanzmärkte als einen globalen Strom finanzmarktspezifischer Darstellungen und Symbole (wie Kursdaten, Handelsvolumina, Zinssätze usw.) einerseits, hierauf

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_41

bezogener Interaktionen zwischen den Marktteilnehmern andererseits zu begreifen. Der globale Devisenmarkt sei nicht als ein technischer Automatismus zum Ausgleich von Angebot und Nachfrage zu verstehen, er wird von konkreten Händlern (*trader*) gemacht, die in über den Erdball verstreuten Handelsräumen in New York, Tokyo oder London sitzen, über Bildschirme und Handelsplattformen miteinander kommunizieren und zum Teil stabile Tauschbeziehungen eingehen, die auf Reziprozität beruhen. Die modernen Finanzmärkte seien in diesem Sinne „global in scope but microsocial in character" (S. 905). Es sind die spezifischen Wissenspraktiken und Interaktionsformen dieser Händler, die den Markt hervorbringen. Händler kaufen und verkaufen im Auftrag von Banken und institutionellen Investoren Währungen. Sie sitzen hierzu einen Großteil ihres Arbeitstages (und hierüber hinaus) vor Bildschirmen als Teil eines global verknüpften Handelssystems und beobachten den ständigen Fluss von Kursbewegungen und Hintergrundinformationen. Gleichzeitig kommunizieren sie miteinander, tauschen Meinungen bezüglich der Marktbewegungen aus, vereinbaren Preise und führen Transaktionen in Millionenhöhe aus. Der globale Devisenmarkt basiert auf der Verbreitung neuer Kommunikationstechnologien und elektronischer Bildschirme, mittels derer die Handelsräume der Marktteilnehmer seit den 1980er Jahren weltweit verbunden werden (den „skopischen Systemen", so z.B. Knorr Cetina 2012). Nichts läge Knorr Cetina und Brügger allerdings ferner, als die modernen Finanzmärkte als das Ergebnis rein technischer Innovationen zu erklären. Denn die neuen Technologien ermöglichen lediglich eine besondere Beobachtungs- und Interaktionsordnung, die die Autoren soziologisch analysieren, indem sie eine an Erving Goffman angelehnte Analyse von face-to-face Interaktionen auf globale Verhältnisse anheben. Goffman (1972, zitiert nach Knorr Cetina und Brügger 2002, S. 908) hat die Situation definiert als „any physical area anywhere within which two or more persons find themselves in visual or aural range of one another". Menschen stellen, so Goffman, in Situationen der direkten wechselseitigen Wahrnehmbarkeit eine für sie sinnhafte Ordnung, eine Interaktionsordnung her. Knorr Cetina und Brügger lösen Goffmans Konzept nun von dessen zeitbedingter Annahme, dass „die meisten von uns ihren Alltag in unmittelbarer Gegenwart von anderen verbringen" (Goffman 1994, S. 56). Händler auf globalen Märkten tun dies eben nicht. Sie teilen keinen gemeinsamen Raum, sie handeln nicht in Kopräsenz. Gleichwohl, so die Autoren, seien sie in die Herstellung einer neuartigen, nämlich globalen Interaktionsordnung verstrickt: die globale Mikrostruktur der Finanzmärkte. Die Finanzmärkte stellten Ordnungen dar, in welchen die Teilnehmer zwar räumlich voneinander getrennt, gleichzeitig jedoch wechselseitig aufeinander bezogen seien. So beobachten sie sich und ihre Transaktionen kontinuierlich, tauschen sich über Kursbewegungen und Strategien aus und leisten damit in Goffmans Sinne Verständigungsarbeit zur Herstellung einer gemeinsamen Interpretationswirklichkeit. Die Finanzmärkte seien somit als eine „globale soziale Form" zu begreifen, die sich über alle Zeitzonen der Erde erstreckt. Diese könne als Interaktionsordnung untersucht werden, weil sie weniger von Organisations- und Machtstrukturen abhänge als vielmehr von den sie tragenden Individuen und den „Mikrostrukturen" (S. 909), die diese entwickelten. Durch die Geschwindigkeit der Datenübermittlung (*real time communication*) und die globale Verfügbarkeit von Bildschirmen, auf denen die

Marktteilnehmer in ihren Handelsräumen den Markt „sehen", wird etwas im Vergleich zu Goffmans Analysen Neues, wird *globale Interaktion* möglich. Finanzmärkte sind für die Autoren Märkte, die dadurch hervorgebracht werden, dass die Marktteilnehmer sich und ihre Handlungen wechselseitig beobachten, eine Idee, die sie den Arbeiten des amerikanischen Netzwerkforschers Harrison White entlehnen (S. 914). Der Markt – und hier lassen sich deutliche Parallelen erkennen zu dem von Knorr Cetina früher bereits untersuchten Feld der Hochenergiephysik – „has no existence independent from the informational presentation of the market on screen" (S. 915). Hiermit benennen die Autoren die *erste* tragende Säule ihres Modells: Der Devisenmarkt wird als globaler Repräsentations- und Beobachtungsraum begriffen, in dem an die Stelle von face-to-face Interaktionen nunmehr medial vermittelte und global verteilte Interaktionen treten. Diese unterscheiden sich von klassischen interaktionstheoretischen Vorstellungen der face-to-face Beziehung *zweitens* insofern, als an die Stelle symbolisch vermittelter Kommunikation zwischen *ego* und *alter ego* deren gemeinsamer Bezug auf ein beobachtetes Drittes tritt, wie sie unter Rückgriff auf Alfred Schütz herausstellen: „he turned the spotlight from the subject as actor and to the subject as observer of a mediating object […]" (S. 920). Während sich Schütz hier noch auf die kopräsente Wahrnehmung materialer bzw. körperlicher Dinge (eines „Vogels im Flug") oder medialer Aufführungen (eines Konzerts beispielsweise) bezieht, übertragen Knorr Cetina und Brügger dieses Konzept auf die Ebene globaler Interaktionen. Was hier von den auf der Welt verteilten Händlern beobachtet und zum vermittelnden Bezugspunkt ihrer Interaktionen wird, ist der Strom von Zeichen und Darstellungen, der auf den Bildschirmen in den Handelsräumen unaufhörlich dargestellt wird. Der Finanzmarkt ist in diesem Sinne nichts anderes als eine „screen world", ein global zusammenhängendes Spiegelsystem, in dem Interaktion in Hinblick auf mediatisierende Objekte (Finanzsymbole) stattfindet: „[…]: traders worldwide who deal in the same financial instrument watch the same screen content, […]" (S. 924). Diese für die modernen Finanzmärkte ihres Erachtens typische Konfiguration interpretieren die Autoren *drittens* in einem konzeptionell allerdings wenig ausgearbeiteten Rückgriff auf Alfred Schütz als „Appräsentation" (S. 921ff.). Appräsentation meint bei Schütz ein Modell der menschlichen Wahrnehmung, in dem das Verhältnis von Gegenwärtigem und Mit-Vergegenwärtigtem, von aktuell Präsentem und Nicht-Präsentem im Mittelpunkt steht. So ist es ein Charakteristikum menschlicher Wahrnehmung, dass wir uns die Rückseite eines Hauses aufgrund von Vorerfahrenem auch dann vergegenwärtigen können, wenn wir diese aktuell nicht sehen (vgl. Schütz und Luckmann 1984, S. 178ff.). Knorr Cetina und Brügger verschieben die Bedeutung dieses Konzepts, und zwar von der Darstellung eines Charakteristikums menschlicher Wahrnehmung zu einem Charakteristikum der auf den Finanzmärkten verwendeten technischen Beobachtungsapparaturen selbst. Das Konzept der Appräsentation solle hervorheben, „that the screen brings that which is geographically distant or invisible near to participants, thus rendering it interactionally present" (S. 909). Es geht also um den Transport und die Verdichtung potentiell aller marktrelevanten Informationen, die räumlich und zeitlich verteilt auf der Welt existieren, in die Bildschirmwelt des Marktes, so dass hierauf interaktional Bezug genommen werden kann. Die Trader befinden sich dabei weniger in

einer face-to-face als in einer „face-to-screen-situation“: „the screen grips the trader’s visual attention“ (S. 923). Sie sehen auf den Bildschirmen einen ihnen gemeinsamen Markt, wobei die Autoren – auch hier Schütz folgend – betonen, dass sie das ihnen gemeine Beobachtungsobjekt nicht in identischer Weise sehen bzw. interpretieren müssen. Der Markt stellt so gewissermaßen Schützes “Vogel im Flug” unter den Bedingungen einer wissensbasierten und globalen Finanzökonomie dar: „The third object (i.e., the bird), that traders watch around the clock is the market, […]“ (S. 924). Kalthoff (2004, S. 170) weist darauf hin, dass die Marktteilnehmer hier nicht nur beobachten, sondern ebenso handeln: sie sind „Publikum und Akteur zugleich“. Diese Hinwendung zu einem gemeinsamen Beobachtungsobjekt ist die Basis einer den Markt mit hervorbringenden „Wir-Beziehung“ („global we relation“, S. 920ff.). Die auf der Welt verteilten und miteinander verbundenen Bildschirme stellen ein „skopisches“ Beobachtungssystem dar, ein miteinander gekoppeltes Spiegel- und Reflexsystem, in dem *ego* beobachtet, wie *alter ego* beobachtet – und vice versa. Die wechselseitige Beobachtung sowie die korrespondierenden Handlungen („trades“) der Marktteilnehmer erzeugen ein Netz wechselseitiger Reziprozitätsverpflichtungen. Die Verletzung von Reziprozitätserwartungen wird von Händern negativ sanktioniert (S. 927f.). Darüber hinaus entwickelt sich eine den Markt als Ganzes stützende Solidarität als „solidarity in a common goal, that of sustaining the market, […]“ (S. 927). Von Marktteilnehmern werde ein *commitment* erwartet, den Markt in Krisensituationen zu stützen, sogar wenn dies gegen die selbst gehaltenen Währungspositionen und damit gegen die eigenen Profitinteressen arbeiten sollte (S. 914). Die technisch mediatisierte Praxis des globalen Devisenhandels bildet im beschriebenen Sinne Sozialstrukturen aus, welche global in der Reichweite und mikrosozial in ihrem Charakter sind (S. 907): „Virtual Societies of Financial Markets“.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Im Erscheinungsjahr des Aufsatzes war die neue Wirtschaftssoziologie mit ihrem Programm einer Soziologie wirtschaftlichen Handelns bereits recht erfolgreich. Im Gegensatz hierzu befand sich die Forschung zu den globalen Finanzmärkten zumindest in Deutschland noch ganz am Anfang. Es ist das Verdienst der Autoren, die Analyse der Finanzmärkte an klassische mikrosoziologische Konzepte wie an solche der Wissenschafts- und Techniksoziologie angeschlossen zu haben. Insofern in diesem Feld von Beginn an Forscherinnen und Forscher aus der Wissens- und der Wissenschaftssoziologie (den *science studies*) arbeiteten, entwickelte sich die Finanzsoziologie im Vergleich zur Wirtschaftssoziologie stärker als eine „Soziologie ökonomischen Wissens“ (Kalthoff 2009). Hierzu haben die Arbeiten von Knorr Cetina, die zuvor mit Werken wie *Die Fabrikation von Erkenntnis* (1984) die Wissenschafts- und Wissenssoziologie mit geprägt hat, wesentlich beigetragen. Es gehört zu den Vorzügen eines solchen Ansatzes, dass auf die Vorstellung einer dem Markt externen Realität, die der Markt lediglich spiegelt, verzichtet werden kann – ja verzichtet werden muss: „market reality itself is knowledge-generated, having no

existence outside the informational representation of the market on the screen“ (Knorr Cetina 2007, S. 8). Der Markt ist keineswegs Epiphänomen externer Ereignisse (der Politik, der Massenmedien, auch nicht der „Real“-Ökonomie), sondern der allzeit bewegliche und multifokale Fokus, an dem sich die Handlungen all derjenigen Akteure orientieren, die ihn hervorbringen. Und hieran sind im Verständnis der Autoren nicht nur menschliche Akteure, sondern ebenso technische Artefakte und „Wissenskulturen“ (Knorr Cetina 1999) beteiligt. Diese Überlegungen verdeutlichen die Distanz zur wirtschaftssoziologisch so einflussreichen These der sozialen Einbettung: Hier geht es eben nicht um die Einbettung ökonomischer Transaktionen in bestehende soziale Netzwerke und Institutionen, sondern um globale Mikrostrukturen, die den Markt im Vollzug einer technisch mediatisierten Handlungspraxis selbst hervorbringen. Knorr Cetina hat diese Beobachtungen später verdichtet zu der idealtypischen Unterscheidung zwischen im Sinne der Wirtschaftssoziologie „eingebetteten“ Märkten und solchen, die auf skopischen Beobachtungsapparaturen aufsetzen und eine „Flussarchitektur“ aufweisen (z.B. Knorr Cetina 2012).

3 Diskussion und Kritik

Knorr Cetina (2007, S. 8) hat ihr zunehmendes Interesse für die Finanzmärkte mit der Einschätzung begründet, „that financial capitalism was the direction in which postindustrial societies were developing“. Im Vergleich zu jenen Ansätzen, die unter dem Sammelbegriff des Finanzmarktkapitalismus (vgl. Windolf 2005) die politische Ökonomie und die Institutionen finanzmarktorientierter Gesellschaften untersuchen, sind Knorr Cetina und Brügger jedoch vor allem an den konkreten Praktiken, dem spezifischen Wissen und den technischen Artefakten interessiert, mittels derer Finanzmärkte hervorgebracht werden. Sie wenden hierzu in direkter Verlängerung der „science studies“ Beobachtungsinstrumente an, die sie aus der ethnografischen Forschung und der Mikrosoziologie entnehmen, so z.B. in diesem konkreten Fall die teilnehmende Beobachtung und das qualitative Interview (S. 916ff.). Die globalen Mikrostrukturen sind in dieser Perspektive das Ergebnis einer technisch mediatisierten Interaktionspraxis – und nicht das Produkt geronnener Herrschaftsstrukturen. Das konkrete Verhältnis globaler Mikrostrukturen einerseits, der politischen Ökonomie der Finanzmärkte andererseits ist auch heute noch ein Forschungsdesiderat. Diese Verbindungen zu explizieren, wäre allein deshalb schon lohnend, weil der vorgestellte Beitrag viel mehr ist als nur eine empirisch gesättigte und theoretisch anregende Analyse des Währungsmarktes. Denn das Konzept der globalen Mikrostrukturen beinhaltet im Kern ein Modell virtueller Sozialität, das weit über die Finanzmärkte hinaus von Bedeutung ist. Knorr Cetina und Brügger haben an den Finanzmärkten eine Form globaler Interaktion abgelesen, die prototypisch für virtuelle Beobachtungs- und Interaktionsordnungen in modernen Gesellschaften überhaupt ist.

Literatur

Goffman, E. 1994. Die Interaktionsordnung. In: Knoblauch, H. A. (Hrsg.), *Erving Goffman: Interaktion und Geschlecht*, S. 50–140. Frankfurt/M.: Campus Verlag.

Kalthoff, H. 2004. Finanzwirtschaftliche Praxis und Wirtschaftstheorie. Skizze einer Soziologie ökonomischen Wissens. In: *Zeitschrift für Soziologie 33*, S. 154–175.

Kalthoff, H. 2009. Die Finanzsoziologie: Social Studies of Finance. Zur neuen Soziologie ökonomischen Wissens. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie (KZfSS), Sonderheft 49*, S. 266–287.

Knorr Cetina, K. 1984. *Die Fabrikation von Erkenntnis. Zur Anthropologie der Naturwissenschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Knorr Cetina, K. 1999. *Epistemic Cultures. How the sciences make knowledge*. Cambridge/London: Harvard University Press.

Knorr Cetina, K. 2007. Economic Sociology and the Sociology of Finance. In: *economic sociology – the european electronic newsletter 8*, S. 4–9.

Knorr Cetina, K. 2012. Von Netzwerken zu skopischen Medien. Die Flussarchitektur von Finanzmärkten. In: Kalthoff, H., Vormbusch, U. (Hrsg.), *Soziologie der Finanzmärkte*, S. 31–62. Bielefeld: transcript Verlag.

Schütz, A., Luckmann, T. 1984. *Strukturen der Lebenswelt*. Bd. 2. Frankfurt/M.: stw.

Windolf, P. (Hrsg.). 2005. *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*. Wiesbaden: VS Verlag.

Luc Boltanski und Eve Chiapello: Der Neue Geist des Kapitalismus

Sascha Münnich

Boltanski, Luc, Chiapello, Eve. 2003. *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.
Boltanski, Luc, Chiapello, Eve. 1999. *Le nouvel esprit du capitalism*. Paris: Gallimard.
Boltanski, Luc, Chiapello, Eve, Elliott, Georgy. 2005. *The new spirit of capitalism*. London/New York: Verso.

1 Zentrale Inhalte

Luc Boltanski und Eve Chiapello untersuchen in diesem Buch die Entwicklungstendenzen der kapitalistischen Ökonomie Frankreichs seit den 1980er Jahren. Es wird primär vom Interesse an zwei Entwicklungen angetrieben: Welches sind *erstens* die soziologischen Merkmale der heutigen Phase der kapitalistischen Marktökonomie im Unterschied zu den 1960er und 1970er Jahren? Wieso hat *zweitens* die politische Linke diese Entwicklungen nicht blockiert, sondern sogar befördert, und warum ist die gesellschaftliche Kapitalismuskritik heute schwächer als in den 1960er und 1970er Jahren (S. 31)?

Die Antwort auf diese Fragen entwickeln die Autoren, indem sie über die Vorstellung des Kapitalismus als eines reinen Zwangsverhältnisses hinausgehen und das Zusammenspiel von ökonomischen Strukturen und deren normativer Kritik und Rechtfertigung in den Blick nehmen. Keine kapitalistische Ordnung kann ohne soziale Legitimierung funktionieren, da die Akteure nicht ohne „gute Gründe" bereit sind, sich der Kapitalakkumulation unterzuordnen, und in einem freiheitlich-demokratischen politischen System auch nur mit solchen Gründen dazu gezwungen werden können (S. 43). Diese Gründe nennen die Autoren in vorsichtiger Anlehnung an Max Webers „Geist des Kapitalismus". Dabei haben sie aber gerade nicht die von Weber als „innerweltliche Askese" (Weber 1988, S. 195) beschriebene Ethik der Kapitalakkumulation als Deutungsmuster eines historisch spezifischen Typus des rationalen Unternehmers im Auge, der die Durchsetzung dieser Wirtschaftsform gegenüber traditionalen Ökonomien befördert hat, sondern sie betrachten die Rechtfertigungsmuster für den Kapitalismus *heutiger* Prägung, mit denen die heutige Ökonomie die Ausgestaltung der Arbeitsbeziehungen in der Produktion und die Distribution ökonomischer Werte in der

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_42

französischen Industrie seit den 1980er Jahren legitimiert. Es geht also nicht um Formen des unternehmerischen Geistes, sondern um die kulturell dominante Definition der Wertordnung (*grandeur)* als Legitimierungsmuster zeitgenössischer Marktgesellschaften, die als politisch-kollektive Vorstellung in die Arbeitsbeziehungen hineinwirkt (S. 46). Zugleich bricht ihre Antwort aber konzeptionell mit der Durkheim'schen Vorstellung von Werten und kultureller Integration: Nicht von allen Akteuren geteilte soziale Normen oder Institutionen stiften soziale Stabilität, sondern die *diskursive Auseinandersetzung* der Akteure um die Rechtfertigung des Bestehenden, wie sie Luc Boltanski gemeinsam mit Laurent Thévenot allgemein beschrieben hat (1999, 2007), ermöglicht soziale Ordnung, garantiert sie aber nicht. Jede (ökonomische) Ordnung erzeugt für bestimmte Individuen und Gruppen Entwürdigungen, die zur Quelle von *Empörung* (S. 79) werden, wenn sie sich etwa in einer schlechteren materiellen oder sozialen Position als andere befinden. Protestieren sie, so nimmt die Auseinandersetzung darüber die Form einer empirischen *Bewährungsprobe (épreuve)* (S. 72) an, d.h. es wird diskursiv geprüft, ob die konkrete Situation dem Maßstab einer von allen Beteiligten als gerecht empfundenen Ordnung (*Polis* oder *cité*) entspricht. Orientierungspunkt ist dabei die konkrete Situation, in der Legitimierungsansprüche auf den Prüfstand kommen. Scheitern solche Legitimitätsproben, so kann es zu zwei Formen der Anpassung kommen: Reale ökonomische Praktiken können sich verschieben, aber auch neue Rechtfertigungsschemata und Bewährungsproben können herangezogen werden (S. 75ff.). So muss sich die legitime Wirtschaftsordnung immer wieder aufs Neue im situativen Handeln erweisen und verändert sich darin zugleich. Das Buch ist somit auch als „pragmatistische Wende" in der Frage des Verhältnisses von Kapitalismus und Ideologie zu verstehen.

Empirisch beobachten die Autoren anhand einer Textanalyse von Ratgeber- und Ausbildungsliteratur für Manager (*cadres*) die Verschiebung der dominanten Rechtfertigungsmuster im Frankreich der 1980er und 1990er Jahre. In den dort beschriebenen Managementprinzipien finden sie eine neue, „projektbasierte Polis" (S. 147), d.h. ein Rechtfertigungsschema, in dem „Aktivität", „Projekt" und „Vernetzung" den Maßstab ökonomischer Wertigkeit bilden. Hier knüpfen die Autoren an die zeitgenössische Arbeits- und Organisationssoziologie an, die die Flexibilisierung und Subjektivierung von Arbeitsverhältnissen und die wachsende Bedeutung von projektförmiger Arbeit beschrieben hat. Es ist aber nicht die reale *Verbreitung* von netzwerkförmiger Arbeit, die den neuen Geist ausmacht, sondern die Erhebung der Bereitschaft zur Vernetzung zu einem *normativen* Standard für die Beschäftigten. Die projektförmige Rechtfertigung verlangt von ihnen die Aufgabe der Trennung von Privatleben und Arbeitsplatz und die Erosion aller festen Zeit- und Kooperationsstrukturen. Soziale Anerkennung wird nach der Bereitschaft zur Vernetzung mit anderen vergeben. Selbstkontrolle und die Fähigkeit, sich schnell an veränderte Bedingungen anzupassen und in neuen Projekten neue Kontakte zu knüpfen, definieren den gerechtfertigten sozialen Aufstieg. Die neue Form der Entwürdigung liegt in der *Ausgrenzung* aus den Netzwerken (S. 389), die (nur) mit mangelnder Aktivität gerechtfertigt werden, aber auch Ausgangspunkt einer erneuerten Kapitalismuskritik sein kann, die sich dann vor allem über die Exklusion aus den Netzwerken empört.

Obwohl die Kongruenz dieses Rechtfertigungsmusters mit den Anforderungen einer flexiblen und horizontal organisierten Produktionsweise offensichtlich ist, wird die Dynamik

gerade *nicht* von der technologischen oder organisationellen Entwicklung angetrieben, sondern von der Kapitalismuskritik selbst. Die Autoren unterscheiden zwei prinzipielle Formen von Kapitalismuskritik (S. 215ff.): Die *Sozialkritik* richtet sich primär auf Verteilungsprobleme wie Armut und die Zerstörung solidarischer Kooperationsformen durch materiellen Egoismus. Die *Künstlerkritik* dagegen, die vor allem von den so genannten „68ern" vertreten wurde, fokussiert die Unterdrückung der Autonomie und den Authentizitätsverlust des Individuums. Die zentrale Diagnose des Buches lautet nun: *Die Künstlerkritik der 1960er und 70er Jahre wurde in den neuen projektförmigen Geist des flexibilisierten Kapitalismus inkorporiert***.** Die Autoren zeigen anhand einer interpretativen und stellenweise quantitativen Textanalyse der Managementliteratur, wie die Orientierung im modernen mittleren Management an die Künstlerkritik anknüpft: Aus der Forderung nach Autonomie wird die Forderung nach der Selbstkontrolle, aus dem Ruf nach Kreativität wird die Selbstausbeutung und permanenter Innovationsdruck. Die Wünsche nach Authentizität und der Befreiung des Individuums werden mit einer Ausweitung des Konsums von Luxusgütern beantwortet. Diese „Umarmung" der Künstlerkritik erklärt auch, warum die politische Linke vom Kritiker des Kapitalismus zur Wegbereiterin des neuen Geistes werden konnte. Die Autoren unterteilen schließlich die Geschichte des Kapitalismus in *drei* Perioden mit unterschiedlichen kapitalistischen „Geistern" und für sie typischen Kritikformen. Auch der zweite „Geist" der Nachkriegszeit entstand demnach durch Inkorporierung einer historischen Form der Kritik, der Kritik am Klassencharakter des Unternehmerkapitalismus. Die untenstehende Tabelle bietet einen typisierenden Überblick über die von den Autoren unterschiedenen wirtschaftskulturellen historischen Phasen, systematisiert nach den Formen der Akkumulation und der drei entscheidenden Dimensionen für die Rechtfertigung wirtschaftlicher Ordnungen: Welche *Anreize* werden geboten und wie werden *Gerechtigkeit* und *Sicherheit* jeweils bewertet?

	Erster „Geist" Ende 19. Jhd.	**Zweiter „Geist" 1940-1970**	**Dritter „Geist" Seit 1980**
Formen der Akkumulation	Kleine Familienbetriebe, bürgerliches Unternehmen	Manager, Industrieunternehmen, Massenproduktion	Vernetzung der Unternehmen, Globalisierung der Finanzen, Variable Produktionen
Anreiz	Befreiung der Lokalgemeinden, Fortschritt	Karrierechancen, Machtpositionen, Effizienz	Innovation und Kreativität, ständiger Wandel, undurchsichtige Organisationsstrukturen, autoritäre Machtzentren
Gerechtigkeit	Lokale und Marktgerechtigkeit	Effizienzbestimmte Meritokratie, Zielorientierte Steuerung	Mobilität und Vernetzung werden belohnt, Projekt als Gelegenheit zur Vernetzung
Sicherheit	Eigentum, Paternalismus Fürsorge	Langfristige Planung, Karriere, Wohlfahrtsstaat	Durch Mobilität und Anpassung, coaching, Selbstkontrolle

Quelle: Boltanski und Chiapello 2001, S. 464 (gekürzt)

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Die Autoren gehen über Webers Argument zur Rolle der protestantischen Ethik für die historische Entwicklung des Kapitalismus hinaus und verbinden drei weitere theoretische Stränge, (1) die Ideengeschichte des Kapitalismus als einer gerechten Ordnung, (2) eine Kritik und Erweiterung der Bourdieu'schen Theorie der Praxis, sowie (3) eine Kritik der Kritischen Theorie. Während es Max Weber um die religiösen Voraussetzungen der Durchsetzung des allen kapitalistischen Ökonomien gemeinen Grundmotivs der rationalen Kapitalakkumulation als einer subjektiven Handlungsorientierung ging, zielen Boltanski und Chiapello auf die Erklärung verschiedener *Varianten oder Phasen* der kapitalistischen Ökonomie (S. 47). Es geht nicht um die kulturelle Hervorbringung der Kapitalakkumulation, sondern um deren sich wandelnde Begründungszusammenhänge. Im Gegensatz zu Webers Formulierung eines „stahlharten Gehäuses" (Weber 1988, S. 203), wonach der kapitalistische Geist auch ohne ihn tragende Deutungsmuster institutionelle Macht über den modernen Menschen gewinnt, sehen Boltanski und Chiapello eine fortgesetzte Notwendigkeit der normativen Rechtfertigung auch des voll etablierten Kapitalismus. Dass die Rechtfertigung als diskursive Bezugnahme auf Idealtypen gerechter Ordnung konzeptualisiert wird, gibt der Handlungsorientierung der ökonomischen Akteure einen permanenten Bezug zu der bei Albert Hirschman (1986) untersuchten Frage nach der Legitimität der kapitalistischen Wirtschaftsordnung (S. 46). Die Fortentwicklung der modernen Marktgesellschaft ist immer zugleich eine kulturelle Transformation, betrachtet man diese nun mit Karl Polanyi als „Katastrophe" (1978, S. 223) oder mit Joseph Schumpeter als zivilisatorische Errungenschaft (2008, S. 129).

Die Brüchigkeit und Wandelbarkeit des kapitalistischen Geistes speist sich aus einer spezifischen Kritik an der Bourdieu'schen Theorie der Praxis (vgl. Bourdieu 1988, 1998). Obwohl der Habitus bei Bourdieu als eine Handlungs*praxis* beschrieben wird, bleibt er dort letztlich – so die Kritik der französischen Pragmatisten – strukturalistisch, d.h. Handeln wird durch die Verteilung verschiedener Kapitalformen im Feld determiniert. Die Frage, die unsere Autoren stattdessen interessiert, ist, wie Akteure trotz der *Pluralität* und *Widersprüchlichkeit* von Strukturen in der Lage sind, in einer konflikthaften Interaktion stabile Handlungsorientierungen immer wieder aufs Neue hervorzubringen. Diese müssen unter prüfender Bezugnahme auf kohärente Rechtfertigungsordnungen *jeweils* gewonnen werden und bleiben daher prekär.

Mit der Stabilität eines normativen Gerüstes erteilen die Autoren schließlich auch der Möglichkeit eine Absage, als Sozialwissenschaftler einen objektiven Standpunkt der Kritik an der kapitalistischen Gesellschaft einzunehmen. Kritische Standpunkte werden deontologisiert und an die Stelle einer Kritischen Soziologie tritt eine *Soziologie der Kritik*, die von gesellschaftlich als relevant beobachtbaren Kritikmaßstäben in der Interaktion der Akteure ausgeht. Zugleich wird dabei die Annahme fallengelassen, dass alle Legitimitätsmuster Verschleierungen sein müssen, denn Kapitalakkumulation wird durch sie zumindest beschränkt.

Der besondere wirtschaftssoziologische Beitrag des Buches liegt darin, eine Brücke zwischen arbeits-, organisations- und marktsoziologischen Perspektiven geschlagen zu haben. Die soziologischen Studien zu den Ursachen und Folgen der Deregulierung, Flexibilisierung und Subjektivierung der Arbeitsbeziehungen sowie dem Strukturwandel der Unternehmen in der Globalisierung und im Shareholder Value werden hier mit der Forschung zur kulturellen und moralischen Einbettung ökonomischen Handelns verbunden. Die Autoren gehen über die Unterscheidung von ökonomischer und moralischer Handlungsorientierung hinaus, indem sie *jede* ökonomische Interaktion als der Rechtfertigung durch geteilte Vorstellungen bedürftig konzeptualisieren.

3 Diskussion und Kritik

Aus der Fülle der Kritiken des „Neuen Geistes" lassen sich drei Einwände herausschälen: (1) die Begrenztheit des empirischen Materials, (2) die Treffsicherheit der Beschreibung des zeitgenössischen Kapitalismus, und (3) die unklare Verbindung von Kapitalismus als institutioneller Ordnung und seinen wechselnden „Geistern".

Boltanski und Chiapellos Studie über den modernen Netzwerkkapitalismus insgesamt basieren in empirischer Hinsicht auf einer Einzelfallstudie, die nur Frankreich betrachtet und als Material lediglich eine selektive, kaum systematische Auswahl von Managementliteratur analysiert. Es fehlt jede vergleichende Betrachtung zu Geist *oder* Struktur des heutigen Kapitalismus (Blackledge 2007). Auch werden kaum Überlegungen zum sozialen und institutionellen Entstehungskontext und der Managementliteratur und ihrer Wirkungsgeschichte angestellt, so dass die Argumentationslinie von der Künstlerkritik zum Managementdiskurs letztlich auf ideologischer Ähnlichkeit basiert (Parker 2007; Fath und Ehrwein 2007, S. 69). Die Autoren präsentieren auch keinen Indikator für den *tatsächlichen* Einfluss der Rechtfertigungen auf die Unternehmensstrukturen und Arbeitsbeziehungen. Hier fehlt ein konzeptioneller Link über die implizit funktionalistische Annahme einer generellen Legitimierungsbedürftigkeit des Kapitalismus hinaus. Das ist vor allem deswegen problematisch, weil ihre Theorie selbst gerade die Aushandlung der Rechtfertigung betont, der Geist sich also der Theorie entsprechend nur sehr indirekt in Verhalten übersetzen dürfte (vgl. Fath und Ehrwein 2007, S. 69). Es müssten vielmehr Studien der konkreten Aushandlungsprozesse und Akteursorientierungen folgen, wenn die Argumentation nicht hinter die eigene Kritik am Strukturalismus zurückfallen will (vgl. Bogusz 2013, S. 324; Pohlmann 2008, S. 121).

Dies führt zu der Frage, ob die Autoren mit dem projektbasierten Geist tatsächlich das wichtigste Merkmal des zeitgenössischen Kapitalismus erfasst haben. Im häufig verwendeten Begriff des Shareholder Value z.B. wird die reale Verschiebung der Organisations- und Steuerungsformen in Unternehmen und deren Profitabilitätskrise betont. Dieser ökonomisch-institutionelle Kontext fehlt in einer von der Managementliteratur her entwickelten Perspektive weitgehend (Fligstein 2006; vgl. auch Bogusz 2010, S. 120). Das gleiche gilt für andere zentrale Entwicklungen, wie die Globalisierung von Märkten und

die Transnationalisierung ihrer Regulierung, die Feminisierung des Arbeitsmarktes, oder die wachsende Verschärfung der Ungleichheit von Vermögen und Einkommen (Turner 2007). Manche Entwicklungen scheinen der Diagnose der erfolgreichen Ausbreitung eines neuen Rechtfertigungsmodus sogar zu widersprechen, wie etwa die wachsende Bedeutung von Kontrolle und Sanktionierung am Arbeitsplatz oder die Intensivierung von Protestverhalten und Konflikten in Unternehmen und neuen sozialen Bewegungen (Bogusz 2010, S. 119; Leca und Naccache 2007). Schließlich werden auch die weiteren politischen und sozialen Kontexte der Durchsetzung des neuen Geistes nicht ausführlich untersucht (Kemple 2007, S. 158).

Ein letzter Kritikpunkt fokussiert das unklare konzeptionelle Verhältnis von Kapitalismus als einer wirtschaftlichen Ordnung und den sich ändernden kapitalistischen „Geistern". Hier fehlt ein konzeptioneller Link über die implizit funktionalistische Annahme eines generellen Motivationsproblems des Kapitalismus hinaus (Deutschmann 2008, S. 87). Deutschmann argumentiert, dass die unterschiedlichen „Geister" des Kapitalismus gerade deshalb gebraucht werden, weil die geldförmige Kapitalakkumulation immer nur vermittelt über konkrete Praktiken in Arbeit und Produktion wachsen kann. Das Geld selbst kann aber keine Handlungsorientierung geben, sondern hier werden normativ geprägte Motivationsmuster gebraucht. Obwohl dies ja *für* eine Hinwendung zu kapitalistischen Mythen spricht, ist doch zweifelhaft, ob die „projektbasierte Polis" als Orientierungshilfe überzeugt – besteht sie doch in der Vermeidung jeder Stabilität und sozialen Verfestigung von Handlungsweisen. Müsste somit die projektbasierte Polis nicht viel eher als Zeichen des *Zerbrechens* jeder kohärenten Rechtfertigung selbst verstanden werden, als defizitärer Versuch, die Warenförmigkeit der Arbeit unter dem Stichwort „Aktivität" zur Moral zu erheben (Deutschmann 2008, S. 95f.)? Wird damit somit die Managementideologie „normativ entkernt" und die Rationalisierung von Arbeitsbeziehungen als „Computer-Netzwerke" angestrebt (Wolf 2008, S. 229)?

Die hohe Bedeutung des Buches liegt nicht zuletzt in seinem Beitrag zu drei bisher nicht ausreichend thematisierten Forschungsbereichen der Wirtschaftssoziologie: (1) Empirische Forschung zur Legitimierung von Wirtschaftssystemen (Gadinger und Yildiz 2012; Münnich 2015); (2) Die Analyse der sozialen Exklusion im Netzwerkkapitalismus und ihrer möglichen Beantwortung mit neuen Formen sozialer Absicherung (vgl. Wagner 2008, S. 327ff.; Lessenich 2008); (3) Verbindendende Analysen zwischen zwei in der Soziologie eher getrennten Debatten: der Flexibilisierung und Subjektivierung der Arbeit auf der einen Seite, und der institutionellen Verfasstheit zeitgenössischer Marktwirtschaften auf der anderen. Das Buch ist also auch Anstoß für ein *integriertes* Forschungsprogramm zur kulturellen Dimension des zeitgenössischen Kapitalismus (vgl. dazu Deutschmann 2008; Storper und Salais 1997).

Literatur

Weitere Literatur der Autoren

Boltanski, L., Chiapello, E. 2001. Die Rolle der Kritik in der Dynamik des Kapitalismus und der normative Wandel. In: *Berliner Journal für Soziologie 4*, S. 459–477.

Boltanski, L., Thévenot, L. 1999. The Sociology of Critical Capacity. In: *European Journal of Social Theory 3*, S. 359–377.

Boltanski, L., Thévenot, L. 2007. *Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft*. Hamburg: Hamburger Edition.

Weiterführende Literatur

Blackledge, P. 2007. The New Spirit of Capitalism. In: *Capital & Class 92*, S. 198–201.

Bogusz, T. 2010. *Zur Aktualität von Luc Boltanski. Einleitung in sein Werk*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Bogusz, T. 2013. Was heißt Pragmatismus? Boltanski meets Dewey. In: *Berlin Journal für Soziologie 3-4*, S. 311–328.

Bourdieu, P. 1988. Sozialer Raum und „Klassen". In: Bourdieu, P. (Hrsg.), *Sozialer Raum und „Klassen". Lecon sur al la lecon. Zwei Vorlesungen*, S. 7–46. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Bourdieu, P. 1998. *Praktische Vernunft. Zur Theorie des Handelns*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Deutschmann, C. 2008. *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS-Verlag.

Fath, T., Ehrwein, C. 2007. Legitimationsprozesse wirtschaftlichen Handelns. Normativer Wandel im Anschluss an „Der neue Geist des Kapitalismus". In: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Unternehmensethik 1*, S. 57–71.

Fligstein, N. 2006. The New Spirit of Capitalism. Book Review. In: *Contemporary Sociology 35*, S. 584–585.

Gadinger, F., Yildiz, T. 2012. Die Legitimität des Kapitalismus. Eine wirtschaftssoziologische Sicht. In: Geis, A., Nullmeier, F., Daase, C. (Hrsg.), *Der Aufstieg der Legitimitätspolitik. Rechtfertigung und Kritik politisch-ökonomischer Ordnungen. Leviathan Sonderband 27/2012*, S. 302–318. Wiesbaden: Nomos.

Hirschman, A. 1986. Against Parsimony. Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse. In: Ders. (Hrsg.), *Rival Views of Market Society and Other Recent Essays*, S. 142–160. New York: Viking.

Kemple T.M. 2007. Spirits of Late Capitalism. In: *Theory, Culture & Society 24*, S. 147–159.

Leca, B., Naccache, P. 2007. «Le Nouvel Esprit du Capitalisme»: Some Reflections from France. In: *Organization 15*, S. 614–618.

Lessenich, S. 2008. *Die Neuerfindung des Sozialen. Der Sozialstaat im flexiblen Kapitalismus*. Bielefeld: Transcript-Verlag.

Münnich, S. 2015. Thieves, Fools, Fraudsters, and Gamblers? The Ambivalence of Moral Criticism in the Credit Crunch of 2008. In: *Archives Européennes de Sociologie/European Journal of Sociology 1*, S. 93–118.

Parker, M. 2007. The Seventh City. In: *Organization 15*, S. 610–614.

Pohlmann, M. 2008. Die neue Kulturtheorie und der „Geist des Kapitalismus" – Max Weber and beyond. In: Wagner, G., Hessinger, P. (Hrsg.), *Ein neuer Geist des Kapitalismus? Paradoxien und Ambivalenzen der Netzwerkökonomie*, S. 103–126. Wiesbaden: VS-Verlag.

Polanyi, K. 1978. *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Schumpeter, J. A. 2008. *Capitalism, socialism and democracy*. Harper Perennial Modern Thought: New York.

Storper, M., Salais, R. 1997. *Worlds of production*. *The action frameworks of the economy*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Turner, B. S. 2007. Extended Review. Justification, the City and Late Capitalism. In: *The Sociological Review 55*, S. 410–414.

Wagner, G. 2008. Vom Verstummen der Sozialkritik. In: Wagner, G., Hessinger, P. (Hrsg.), *Ein neuer Geist des Kapitalismus? Paradoxien und Ambivalenzen der Netzwerkökonomie*, S. 311–338. Wiesbaden: VS-Verlag.

Weber, M. 1988. Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. In: Weber, M. (Hrsg.), *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*. Bd. 1, 9. Aufl., S. 17–206. Tübingen: J.C.B. Mohr.

Wolf, H. 2008. Die duale Institution der Arbeit und der neue(ste) Geist des Kapitalismus. Einige Anmerkungen zu einer Anmerkung. In: Wagner, G., Hessinger, P. (Hrsg.), *Ein neuer Geist des Kapitalismus? Paradoxien und Ambivalenzen der Netzwerkökonomie,* S. 219–231. Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften.

Donald MacKenzie und Yuval Millo: Constructing a Market, Performing Theory

Andreas Langenohl

MacKenzie, Donald, Millo, Yuval. 2003. Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. In: *American Journal of Sociology 109,* S. 107–145.

1 Zentrale Inhalte

Die Relevanz des Textes von Donald MacKenzie und Yuval Millo besteht zum einen darin, dass er als Stichwortgeber für wichtige Diskussionen innerhalb der Finanzsoziologie und -anthropologie (*Social Studies of Finance*) gedient hat. Zum anderen kann man anhand des Textes die Besonderheiten dieses Forschungsfeldes hinsichtlich seiner disziplinären Herkunft und mit Blick auf sein Verhältnis zur Wirtschaftssoziologie schlaglichtartig verdeutlichen.

Der Aufsatz bietet eine historische Rekonstruktion der Begründung eines neuen Finanzmarktsegments, des Chicago Board Options Exchange (CBOE), in den 1970er Jahren. Das Hauptargument bezüglich der Konstitution dieses neuen Marktes für Optionen – d.h. für Rechte, in der Zukunft bestimmte Handelsvorgänge zu vorher festgesetzten Preisen auszuführen – gliedert sich in zwei Stränge. Zum einen, so die Autoren, erforderte die Gründung dieses Marktes ein Milieu von Händlern, die untereinander bekannt waren und dazu bewegt wurden, in den Handel mit besagten Wertpapieren einzutreten und auf diese Weise die nötige Liquidität bereitzustellen, die dann die Kontinuierung der Preisbildung ermöglichte. Das CBOE wurde auf diese Weise aus der Taufe gehoben, indem konkrete Händler überzeugt wurden, das neuartige Finanzprodukt untereinander zu handeln und damit einen Markt zu erzeugen, der, sobald er eine gewisse Größe und Liquidität erreichte, auch für bislang Außenstehende attraktiv wurde. Seine Gründung bildet damit ein paradigmatisches historisches Beispiel zur Bedeutung von „market making" an Finanzmärkten: soziale Beziehungen werden mobilisiert, um Liquidität zu erzeugen, damit Handel stattfinden und Preise gebildet werden können.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_43

Zum anderen zeigten sich in der Operationsweise des Handels zum ersten Mal direkte Effekte der mathematisierten Finanzökonomik. Den Autoren zufolge basierte der Handel mit Optionen auf einem von Fischer Black und Myron Scholes 1972 vorgelegten Modell, welches ein Pricing der am CBOE gehandelten Optionen ermöglichte. Auf diese Weise konnte eine Differenz zwischen den Preisen, wie sie das Modell vorhersagte, und den Preisen, wie sie tatsächlich waren, etabliert werden, auf dessen Grundlage sich Arbitragemöglichkeiten ergaben, die dann ausgenutzt werden konnten, was wiederum zu einer Erhöhung der Liquidität des Marktes beitrug. Dieser letztere Aspekt berührt die in den *Social Studies of Finance* seitdem mit großem Interesse geführte Diskussion über die „Performativität" der Ökonomik, d.h. über die direkten Auswirkungen der Anwendung wirtschaftswissenschaftlich entwickelter, mathematisierter Modelle in der Finanzwirtschaft.

2 Theoretischer Kontext und kritische Diskussion

Diese letztere Diskussion ist daher der *erste* wichtige Zusammenhang, innerhalb dessen sich der Aufsatz positionierte und auswirkte. Das Theorem der Performativität der Ökonomik war 1998 von Michel Callon (1998) unterbreitet worden. Ihm zufolge ist die heutige Wirtschaft in weiten Teilen stark von der Wirtschaftswissenschaft beeinflusst. Dies betrifft, erstens, die Struktur der internen Operationen zur Rechnungslegung und Kostenkalkulation, die beispielsweise in Betrieben durchgeführt werden, zweitens aber ebenso die Grenzziehungen („framing"), die darüber entscheiden, welche Einflussfaktoren in diese Operationen Eingang finden und welche nicht. Während allerdings Callon eher an der Dynamik zwischen den Grenzziehungen und ihren sukzessiven Aufweichungen, etwa wenn weitere Faktoren, die bislang nicht Teil der Kostenrechnung waren, sich als wichtig herausstellen (was Callon das „overflowing" des ursprünglichen Rahmens nennt), interessiert war, fokussiert der Artikel von MacKenzie und Millo auf Mechanismen der Selbstverstärkung der „framing"-Wirksamkeit finanzmathematischer Modelle. So stellen sie heraus, dass die Modellierungen der Black-Scholes-Formel anfangs noch große Abweichungen von den tatsächlichen Optionspreisen aufwies, dass sie aber immer stärker die Handelsrealität beeinflusste, je mehr Händler die Formel ihren Berechnungen und ihrem Handeln zugrunde legten. Auf diesem Wege stellten sich immer stärkere Übereinstimmungen zwischen modellierten und beobachteten Preisen ein.

Dieses Argument ist dann in der Folge kritisch weiter diskutiert worden. Insbesondere erschien fraglich, welche analytische Reichweite dem Performativitätstheorem zugetraut wurde. MacKenzie und Millo hoben hervor, dass die von ihnen nachgezeichnete Performativität wirtschaftswissenschaftlicher Modelle in erster Linie eine historische Bedeutung habe: „It was a contested, historically contingent outcome, ended by a historical event, the 1987 crash." (S. 138) Dennoch ist das Performativitätstheorem in bestimmten Lesarten in wesentlich generellerer Weise interpretiert worden, sodass Finanzhandel als solcher als eine Performanz theoretisch abgesicherter, mathematischer Modelle angesehen wurde (vgl. Callon und Muniesa 2005) und mathematische Modelle daher als die maß-

geblichen „market devices“ (Callon et al. 2007) galten. Demgegenüber hebt Wansleben (2013, S. 24) am Beispiel von Devisenmärkten hervor, dass sich Händler in unterschiedlicher Weise auf ökonomische Modelle beziehen können, allein schon deshalb, weil es ihrer unterschiedliche gibt. Die Bezugnahmen auf die Theorie sind daher eher als lose zu bezeichnen (MacKenzie 2009, S. 14) bzw. dienen häufig eher der retrospektiven Rationalisierung fehlgegangener Deals, als dass sie Handeln tatsächlich informieren (Fenton-O'Creevy et al. 2005; Langenohl 2007).

Der *zweite* wichtige Kontext, in den sich der Text einschreibt und für den er charakteristisch ist, ist die disziplinäre Lagerung der *Social Studies of Finance* (SSF). Bei MacKenzie sieht man bereits anhand seiner akademischen Biografie, dass die SSF in maßgeblicher Weise von den *Science and Technology Studies* (STS) beeinflusst wurden. Dies gilt insbesondere für die Bedeutung, die er nichtmenschlicher Agentschaft etwa von Kommunikationstechnologien, Software oder, wie im Falle von MacKenzies und Millos Artikel, finanzmathematischen Formeln, zuschreibt. Jedoch hat sich im Falle der SSF, und im Gegensatz zu den STS, die Aufmerksamkeit nicht nur auf die Bedeutung von Artefakten und Technologien für Finanzmärkte konzentriert, sondern hat auch deren Zeichen- bzw. Symbolcharakter hervorgehoben (vgl. Langenohl 2009, S. 245–247). Die Finanzmärkte erscheinen aus dieser Perspektive als Prozesse. der Zeichenmanipulation, den Artefakte und Technologien in maßgeblicher Weise mitkonstituieren, etwa indem globale Kommunikationsinfrastrukturen es ermöglichen, Handel in Echtzeit stattfinden zu lassen (Sassen 2005) oder, wie bei MacKenzie und Millo, Formelapparate zur Grundlage des *Pricing* werden. Wenn daher MacKenzie und Millo auch kurz auf die gesellschaftlichen und institutionellen Gegebenheiten eingehen, in deren Kontext die Etablierung des Optionshandels am CBOE stattfand, ist zu konstatieren, dass die SSF nicht zu einer Übernahme des Einbettungstheorems neigen (Granovetter 1985), welches die gegenwärtige Wirtschaftssoziologie so nachhaltig geprägt hat. Anstatt, wie letztere, die gesellschaftlichen Grundlagen wirtschaftlicher Prozesse zu fokussieren, legen sie den Akzent auf die multiplen Agentschaften, durch die Finanzmärkte sich konstituieren, und zwar kraft einer Operationslogik, die relativ unabhängig von ihrem gesellschaftlich-institutionellen Umfeld ist.

Dies bedeutet allerdings nicht, dass klassische soziologische Konzepte keinen Widerhall in den SSF finden. Nur sind es weniger makrosoziologische oder institutionentheoretische, sondern eher mikroanalytische Ansätze, die hier zum Einsatz kommen. Bei MacKenzie und Millo ist dies daran abzulesen, dass die Autoren den moralischen bzw. normativen Charakter der Prozesse betonen, durch den das CBOE zuallererst Gestalt gewann: nämlich normative Erwartungen zwischen den Handelspartnern sowie moralisierende Persuasionen, in den Handel einzutreten und damit zum „market making“, d.h. zur Erzeugung und Stabilisierung von Liquidität beizutragen. Die moralische und normative Dimension des „market making“ ist auch von Karin Knorr Cetina und Urs Bruegger (2000, 2002) beobachtet worden, die hervorheben, dass zwischen Devisenhändlern nicht nur teils langjährige Bekanntschaften bestehen, sondern aus diesen auch normative Erwartungen erwachsen: Aus Reziprozitätspflichten erwächst die Forderung, auch dann auf einen Handel einzugehen, wenn dieser mit einem Verlust verbunden sein sollte. Entscheidend ist somit

eine durch bestimmte normative Erwartungen geprägte Milieusozialität und -kultur, die sich durch Interaktionen absichert und fortsetzt. In diesem Sinne sprechen Knorr Cetina und Bruegger denn auch von Finanzmärkten als „global microstructures", und zwar auf technischem wie auf normativem Gebiet: es sind situative Handlungszusammenhänge mit eigenen Interaktionslogiken, die aufgrund moderner Kommunikationstechnologien den Planeten umspannen können. Hier zeigt sich somit, wie auch in MacKenzies und Millos Text, das Zusammenfließen eines Interesses an multiplen, nicht nur menschlichen Handlungsträgern mit einer Aufmerksamkeit für mikrologische Dynamiken, welches charakteristisch für die SSF ist.

Literatur

Callon, M. 1998. An Essay on Framing and Overflowing. In: ders. (Hrsg.), *The Laws of the Market*, S. 244–269. Oxford/Malden: Blackwell.

Callon, M., Muniesa, F. 2005. Peripheral vision: Economic markets as calculative collective devices. In: *Organization Studies 28*, S. 1229–1250.

Callon, M., Millo, Y., Munieza, F. (Hrsg.). 2007. *Market Devices*. Malden. MA: Blackwell.

Fenton-O'Creevy, M., Nicholson, N., Soane, E., Willman, P. 2005. *Traders: Risks, Decisions, and Management in Financial Marktes*. Oxford/New York: Oxford University Press.

Granovetter, M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology 91*, S. 481–510.

Knorr Cetina, K., Bruegger, U. 2000. The Market as an Object of Attachment: Exploring Postsocial Relations in Financial Markets. In: *Canadian Journal of Sociology 25*, S. 141–168.

Knorr Cetina, K., Bruegger, U. 2002. Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets. In: *American Journal of Sociology 107*, S. 905–950.

Langenohl, A. 2007. *Finanzmarkt und Temporalität. Imaginäre Zeit und die kulturelle Repräsentation der Gesellschaft*. Stuttgart: Lucius & Lucius.

Langenohl, A. 2009. Finanzmarktöffentlichkeiten. Die funktionale Beziehung zwischen Finanzmarkt und öffentlichem Diskurs. In: Diaz-Bone, R., Krell, G. (Hrsg.), *Diskurs und Ökonomie. Diskursanalytische Perspektiven auf Märkte und Organisationen*, S. 245–266. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

MacKenzie, D.A. 2009. *Material Markets: How Economic Agents are Constructed*. Oxford/New York: Oxford University Press.

Sassen, S. 2005. The Embeddedness of Electronic Markets: The Case of Global Capital Markets. In: Knorr Cetina, K., Preda, A. (Hrsg.), *The Sociology of Financial Markets*, S. 17–37. Oxford/New York: Oxford University Press.

Wansleben, L. 2013. *Cultures of Expertise in Global Currency Markets*. London/New York: Routledge.

François Eymard-Duvernay: Économie politique de l'entreprise

Rainer Diaz-Bone

Eymard-Duvernay, François. 2004. *Économie politique de l'entreprise*. Paris: La Découverte.

1 Einleitung

Das Unternehmen ist bislang in den Wirtschaftswissenschaften untertheoretisiert, dies obwohl es – neben Märkten – für die ökonomische Koordination der zentrale Mechanismus ist. Eymard-Duvernay hat in seiner kleinen Monografie die wenigen wirtschaftswissenschaftlichen Perspektiven des Unternehmens zum Ausgangspunkt genommen, um letztlich aus Sicht der Economie des conventions (engl. economics of convention, kurz EC) das Unternehmen neu zu konzipieren als Dispositiv für die ökonomische Koordination.[1] Eymard-Duvernay zählt selbst zu den Gründern der EC, die als zentraler Ansatz der neuen französischen Wirtschaftssoziologie zu zählen ist und die soziale Konstruktion von Wertigkeiten, Qualitäten und Qualifizierungen ins Zentrum ihrer Analyse stellt (Storper und Salais 1997; Boltanski und Thévenot 2006; Eymard-Duvernay 2006a, 2006b; Diaz-Bone 2015).

1 Das Buch ist als einführender Band in der Reihe „Repères" (bei La Découverte) erschienen, die für Studierende Grundlagen vermittelt. Da die EC der Rahmen für die Darstellung der Unternehmensmodelle ist, ist diese Monografie für die EC einflussreich geworden.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_44

2 Eine pluralistisch-normative Theorie des Unternehmens

Die Kritik der EC gilt zunächst den vertragstheoretischen Interpretationen, die in den Wirtschaftswissenschaften das Unternehmen als System aus Verträgen zwischen einzelnen Arbeitnehmern und dem Arbeitgeber ansehen. Die Kritik hieran ist, dass damit das Marktmodell (der Tausch von Arbeit gegen Lohn) für die Modellierung der Interaktionen im Unternehmen herangezogen wird. So könne die Entstehung der spezifischen Normen im Unternehmen nicht erklärt werden. Zudem würde so eine liberale Auffassung des Vertragsverhältnisses unterstellt, die eine Vereinbarung zwischen autonomen Individuen und informationell Gleichgestellten voraussetzt, was im Unternehmen aufgrund der hierarchischen Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer nicht der Fall sei. Die Radikalkritik der EC setzt aber bei der Unvollständigkeit von Verträgen an, die nicht vorab alle zukünftigen Situationen im Unternehmen spezifizieren könnten, so dass weitere soziale Koordinationsmechanismen erforderlich seien. Auch die Transaktionskostenökonomie von Oliver Williamson steht in der Kritik, da hier nur eine Opposition (Markt versus Hierarchie) eingeführt wird, in der Empirie aber eine Pluralität an Koordinationsprinzipien vorliegt.

Organisationstheoretische Ansätze wie die Arbeiten von Herbert Simon werden aufgegriffen, weil sie die Unvollständigkeit der Rationalität herausgestellt haben sowie auf die ergänzenden Koordinationsmechanismen – wie Entscheidungsroutinen – aufmerksam gemacht haben. Noch weiter gehende Ansätze wie die der situierten Kognition von Edwin Hutchins werden einbezogen, die aus pragmatischer Sicht das Operieren der kollektiven Kognition in Organisationen und in realen Situationen *en détail* analysiert haben. Hier hat sich gezeigt, wie die praktische Kognition nicht auf einzelne Personen beschränkt gedacht werden kann, sondern dass Kognition auf viele Personen in instrumentierten Situationen verteilt („distribuiert“) gedacht werden muss. Alle diese organisationstheoretischen Ansätze unterminieren das wirtschaftswissenschaftliche Konzept des ökonomischen Akteurs, der mit einer spezifischen und zudem vollständigen Rationalität ausgestattet sein soll. Eymard-Duvernay fügt hier das Konzept der Forminvestition als weitere Ausstattung für die kollektive Kognition und Koordination an, das er zusammen mit Laurent Thévenot – einem weiteren Vertreter der EC – seit den 1980er Jahren entwickelt hat (Eymard-Duvernay und Thévenot 1983). So wie Unternehmen in die materielle Instrumentierung investieren müssen, ist es erforderlich, auch in die kognitive Instrumentierung zu investieren, damit die Koordination der Produktion möglich wird. Forminvestitionen ermöglichen eine Generalisierung des Wissens und sie vervollständigen und stützen die Kognition, die Interpretation und damit die Rationalität der Akteure. Generalisierung bedeutet, dass Formen die ökonomische Koordination von den je spezifischen Situationen räumlich-zeitlich zu Koordinationsketten ausweiten. Die situative Interpretation und Valuation von Qualitäten ist aus Sicht der EC immer mit Unsicherheit verbunden –, einmal, weil die Objekte und kollektiven Koordinationserfordernisse nicht vollständig sinnhaft bestimmt sind, dann weil eine Pluralität von Qualitätskonventionen existiert und niemals ganz die Dominanz nur eine Qualitätskonventionen situativ fixiert. Insgesamt erscheinen Organi-

sationen daher als kognitive Ausrüstungen, die den Akteuren ermöglichen, kognitive Unvollständigkeit und Unsicherheit zu kompensieren.

Einen großen Teil von „Économie politique de l'entreprise" nimmt dann die Einführung des Konzepts der Konvention sowie die Darstellung der EC und ihres Verständnisses von Unternehmen ein. Genauer besehen ist es eigentlich das Konzept der Qualitätskonvention, das aus Sicht der EC als Koordinationslogik die Produktion in Unternehmen ermöglicht. Eine Qualitätskonvention fundiert auch, wie Fragen der Richtigkeit (Angemessenheit), Gerechtigkeit (Anerkennung) sowie Wertigkeit (Produktqualität) im Unternehmen interpretiert und entschieden werden. Forminvestitionen erfolgen dann in Korrespondenz zu Qualitätskonventionen, das heißt, es existieren unterschiedliche Formen – je nach Qualitätskonvention sind andere Formen der Formatierung von Information für eine erfolgreiche kollektive Kognition erforderlich. So sind in Industriefabriken (hier ist die industrielle Qualitätskonvention prägend) numerische Anzeigen, quantitative Indikatoren und technische Skalen die wichtigste Art der erforderlichen kognitiven Formen. In Handwerksunternehmen (hier ist die handwerkliche Qualitätskonvention prägend) stellen dagegen Erzählungen, Beispiele, das Vormachen sowie die vertraute räumliche Anordnung (Anordnung von Werkzeugen) die wichtigste Form der Forminvestition dar.

Eymard-Duvernay präsentiert die für die EC geradezu paradigmatisch gewordene Studie von Boisard und Letablier (1987), die zwei grundverschiedene Qualitätskonventionen in der Camembertbranche identifiziert haben; einmal die traditionelle Form der Camembertproduktion, wie sie in der Normandie entstanden ist, die die Milch aus der Normandie nicht pasteurisiert und die wesentlich auf Handarbeit beruht. Die Qualität der Camemberts soll für die Käserei, die Jahreszeit und insbesondere die Normandie als Region charakteristisch sein, was sich insbesondere im Geschmack ausdrücken soll („camembert normand"). Das Produktionswissen ist in der Form von Erzählungen, Praktiken des Vor- und Nachmachens und der personengebundenen Expertise im Unternehmen investiert. Diese Qualitätskonvention wird als familienweltliche (oder auch handwerkliche) Konvention bezeichnet. Dieser steht die industrielle Konvention gegenüber. Sie ist die Koordinationslogik in der fabrikartigen Herstellung von Camembert. Die Milch wird aus ganz Frankreich bezogen und pasteurisiert. Die Produktion wird mit aufwändiger Technologie standardisiert und die Qualität der Camemberts wissenschaftlich kontrolliert und so normiert („camembert normé"). Die industrielle Qualität artikuliert sich in der Einheitlichkeit des Geschmacks und der Haltbarkeit der Camemberts. Die beiden Qualitätskonventionen können in der Camembertbranche dann als Produktionsmodelle aufgefasst werden, wenn sie in Unternehmen so dominant sind, dass sie eine kohärente Weise der unternehmensinternen Produktion sowie der unternehmensübergreifenden Distribution (bis hin zum Konsum) koordinieren.

In der Ökonomie liegt eine grundlegende Pluralität von Qualitätskonventionen vor. Und nur selten dominiert nur eine einzelne Qualitätskonvention als Koordinationslogik die Art, wie in einem Unternehmen die Produktion organisiert ist. Unternehmen sind in der Lage, Kompromisse zwischen Qualitätskonventionen dauerhaft einzurichten und Unternehmen existieren aus Sicht der EC als Dispositive für die Bewältigung der Komplexität,

die durch die Pluralität der Qualitätskonventionen entsteht. Denn verschiedene Qualitätskonventionen können sich konflikthaft gegenüber stehen.

Eymard-Duvernay stellt hier nun verschiedene solcher Konfliktlinien zwischen Qualitätskonventionen im Unternehmen vor. So lässt sich die Tätigkeit des Managements im Fordismus einerseits auffassen als der Versuch, die industrielle Konvention in der Fabrik konsequent zu etablieren, andererseits muss das Management die Erfordernisse der Planung und Standardisierung der fabrikmäßigen Produktion mit den kurzfristigen Nachfrageschwankungen und den Unsicherheiten der Zulieferung in Einklang bringen. Hier stehen sich die industrielle Konvention und die Marktkonvention gegenüber. Die fordistische Produktion musste anfangs gegenüber der Marktkonvention auch durchsetzen, dass Preise auf Märkten nicht verhandelbar sind oder Schwankungen unterliegen sollen, was der industriellen Konvention und den Erfordernissen der langfristigen Planung widerspricht. Auch toyotistische Produktionsformen lassen sich als Kompromiss zwischen verschiedenen Konventionen begreifen, denn hier wird die industrielle Fertigung ergänzt um Strategien der Gruppenarbeit (handwerkliche Konvention) und der kurzfristigen Anlieferung (Marktkonvention), die die Lagerkapazitäten und die damit verbundene Kapitalbindung reduzieren sollen. Und Eymard-Duvernay hebt auch hervor, dass das Verhältnis zwischen Arbeitnehmerschaft und Management konflikthaft ist. Hier ist es die staatsbürgerliche Konvention, wie sie durch Arbeitsgesetze und Gewerkschaften in Unternehmen verankert ist, die die Rechte und Anliegen der Arbeitenden in die praktische Produktionstätigkeit einbringt. Industrielle Konvention und staatsbürgerliche Konvention stehen im Unternehmen in einem Spannungsverhältnis, organisatorische und rechtliche Regelungen (wie die Mitbestimmung, Betriebsräte etc.) können als Dispositive des Kompromisses aufgefasst werden. Die Analyse der Qualitätszuschreibung in Koordinationssituationen wird in der EC nicht nur auf Produkte, sondern auch auf Personen bezogen. In Unternehmen erfolgt dies in intensiver Form im Zuge der Personalauswahl und der Einstellungsprozeduren. Hier wird immer wieder eine Vielzahl von Qualitätskonventionen und zugehöriger Formen sowie Dispositive (CVs, Vorstellungsgespräche, Stellenanzeigen, Diplome und Zeugnisse etc.) mobilisiert, um die „Qualität" von Personen aus Sicht des Unternehmens zuzuschreiben.[2]

Eymard-Duvernay schließt unmittelbar an eine Grundlagenarbeit der EC an (Boltanski und Thévenot 2007), wenn er die politisch-moralische Grundlage der ökonomischen Koordination herausstellt. Unternehmensangehörige sind in diesem Sinne Teil eines politischen Kollektivs, da die Qualitätskonventionen bezogen sind auf ein Gemeinwohl. Dieses besteht darin, dass die konventionenbasierte Koordination intentional auf die Erreichung von kollektiv anerkannten Qualitäten bezogen ist, die in Situation auch zu rechtfertigen sind und rechtfertigbar sein müssen, wenn sie in die Prüfung bzw. Kritik geraten. Qualitätskonventionen sind daher für die pragmatische Wirtschaftssoziologie der EC eine un-

2 Siehe ausführlicher dazu die Monografie von Eymard-Duvernay und Marchal (1997), sowie Diaz-Bone (2015).

hintergehbare normative Grundlage (nicht nur) der Ökonomie. In diesem Sinne ist die Ökonomie aus Sicht der EC immer eine pragmatisch verstandene politische Ökonomie.

3 Kontexte und Abgrenzungen

Die politische Ökonomie des Unternehmens von Eymard-Duvernay ist eingebettet in die umfassende Wissenschaftsbewegung der EC, die nicht nur wirtschaftssoziologische, sondern auch rechtssoziologische, (arbeits-)marktsoziologische und organisationssoziologische Zugänge in der Analyse des Unternehmens integriert. Hierin ist sie ein geradezu einzigartiger Ansatz, der die Pluralität der Koordinationslogiken zum Ausgangspunkt nimmt. Daher ist die neoklassische Modellierung des Unternehmens der dauernde kritische Gegenbezug zur EC. Dies wird insbesondere deutlich daran, dass die EC die Vielfalt der Unternehmensformen nicht durch ein System von Verträgen modelliert, was letztlich bedeutet, das Marktmodell auf Organisationen zu übertragen somit ihre spezifische Realität nicht wahrzunehmen. Gerade die Pluralität der verschiedenen Qualitätskonventionen ermöglicht, die jeweils dominierende Qualitätskonvention als erklärendes Prinzip für verschiedene Unternehmensformen einzusetzen. So werden große Industriebetriebe durch die industrielle Konvention, Familien- und Handwerksbetriebe durch die handwerkliche Konvention, Genossenschaften durch die staatsbürgerliche Konvention und Unternehmen der Biobranche durch die ökologische Konvention dominiert. Die Unternehmensform hängt damit nicht von den Produkteigenschaften („asset specifities") ab, wie dies bei Olivier Williamson gedacht ist. Aus Sicht der EC ist es umgekehrt: die dominierende Qualitätskonvention prägt die Produktqualitäten und die Unternehmensformen.

4 Wirkungen und Weiterführungen

Die Monografie von Eymard-Duvernay hat in systematischer Form die Beiträge der EC zur Analyse des Unternehmens zugänglich gemacht, nachdem die EC früh in der französischen Management- und Organisationsforschung rezipiert und entwickelt worden war (Gomez 1996). Gerade einem möglichen Missverständnis, dass die EC keine eigenen Beiträge zur Theorie der Organisation oder spezifischer des Unternehmen beisteuere, liegt mit dem Band von Eymard-Duvernay ein Grundlagenbuch für die Rezeption außerhalb Frankreichs vor. Heute hat sich die EC gerade auch in der deutschsprachigen Organisationsforschung etablieren können und wird nun weiter ausgearbeitet – insbesondere hinsichtlich der pragmatischen Grundlagenkonzepte (Knoll 2015; Diaz-Bone 2015).

Literatur

Boisard, P., Letablier, M.-T. 1987. Le camembert: normand ou normé. Deux modèles de production dans l'industrie fromagère. In: Eymard-Duvernay, F. (Hrsg.), *Entreprises et produits. Cahiers du Centre d'études de l'emploi 30,* S. 1–29. Paris: Presses Universitaires de France.

Boltanski, L., Thévenot, L. 2007. *Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft*. Hamburg: Hamburger Edition.

Diaz-Bone, R. 2015. *Die „Economie des conventions". Grundlagen und Entwicklungen der neuen französischen Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: Springer VS Verlag.

Eymard-Duvernay, F. (Hrsg.). 2006a. *L'économie des conventions. Méthodes et résultats. Band 1: Débats*. Paris: La Découverte.

Eymard-Duvernay, F. (Hrsg.). 2006b. *L'économie des conventions. Méthodes et résultats. Band 2: Développements*. Paris: La Découverte.

Eymard-Duvernay, F., Marchal, E. 1997. *Façons de recruter.* Paris: Métailié.

Eymard-Duvernay, F., Thévenot, L. 1983. *Les investissements de forme. Leur usage pour la main d'oeuvre*. Paris: INSEE.

Gomez, P.-Y. 1996. *Le gouvernement de l'entreprise*. Paris: InterEdition.

Knoll, L. (Hrsg.). 2015. *Organisationen und Konventionen. Die Soziologie der Konventionen in der Organisationsforschung.* Wiesbaden: Springer VS Verlag.

Storper, M., Salais, R. 1997. *Worlds of production. The action frameworks of the economy.* Cambridge: Harvard University Press.

Geoffrey Ingham: The Nature of Money

Luka Jakelja

Ingham, Geoffrey. 2004. *The Nature of Money*. Cambridge: Polity Press.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Was Geld *ist*, wie Geld *entsteht* und wie der *Wert* des Geldes erhalten bleibt oder verloren geht – das sind drei miteinander in Bezug stehende Fragen, die Geoffrey Ingham in *The Nature of Money* zu beantworten versucht. Seine These lautet: Geld kann nur in Bezug zu Kredit verstanden werden. Modernes Geld ist im Wesentlichen Kreditgeld: „all credit is money“[1] (S. 72); oder genauer gesagt: Geld ist und entsteht durch Kredit. Kredit wiederum ist eine soziale Beziehung, die anhand der Interessen der bedeutendsten gesellschaftlichen Gruppen („three main economic classes – ‚big business‘, ‚big labour‘ and ‚rentiers‘“, S. 155) konstituiert wird. Daraus erwächst ein grundlegender Konflikt zwischen den unterschiedlichen Schuldner- und Gläubiger-Klassen. Hinzu kommt die besondere Rolle, die der Staat innehat. Dieser ist zwar Schuldner, aber zugleich auch der Schauplatz des beschriebenen Konflikts (S. 150). Die Schuldner des Staates sind die Steuerzahler, die Produzenten und Konsumenten von Gütern. Die Rentiers sind die Gläubiger des Staates. Der Entstehungsprozess des Geldes ist demnach politisch und sozial eingebettet. Da Geld in seiner historischen Entstehung und seiner zeitgenössischen Erzeugung von der jeweiligen sozialen und politischen Interessens- und Machtkonstellation abhängt, ist auch der Wert des Geldes von denselben sozialen Beziehungen geprägt.

Ein zentrales Konzept für die entworfene Geldtheorie, das sich durch das gesamte Werk zieht, ist „money of account“ (Keynes 2013 [1930], S. 3ff.; Knapp 1905). Hierbei handelt es sich um einen abstrakten Wertmaßstab, mit dem potenzielle und tatsächliche

1 Allerdings ist nach Ingham (S. 72ff.) nicht aller Kredit Geld.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_45

Kosten und Forderungen, Profite und Verluste, Schulden (Kredite) und Preise ausgedrückt und *berechnet* werden können (S. 50). Das „money of account" kann mit unterschiedlichen Geldmedien zusammenfallen. Der Euro beispielsweise fungierte eine Zeit lang als abstraktes Rechengeld, bis mit der Bargeldeinführung Rechengeld und Geldmedium zusammenfielen. Warum ist dieses Konzept für die Argumentation Inghams so bedeutend? Es hat mit der Frage nach der *Entstehung* des Geldes zu tun. Ingham vertritt die Ansicht, dass Geld in seiner historischen Entstehung der Existenz des Staates (oder einer vergleichbaren Autorität) bedurfte. Der Staat legte fest, was in seinem Einflussgebiet als „money of account" gelten sollte, um die Steuerschuld zu begleichen. Das ist ein grundsätzlich anderer Zugang zur Erklärung der Geldentstehung als der von der klassischen Volkswirtschaftslehre vertretene. In der ökonomischen Tauschtheorie des Geldes (Menger 1892) entsteht Geld durch individualistisch-utilitaristische Vorteile beim Tausch von Gütern. Eine solche Erklärung lehnt Ingham entschieden ab (S. 19ff. u. S. 99). Das Argument von Menger (1892, S. 242) lautet bekanntlich, dass jedes Gut eine bestimmte zeitliche und räumliche „Absatzfähigkeit" besitzt; wie gut es also – unabhängig vom Ort und von der Zeit – gegen ein anderes Gut getauscht werden kann. Als allgemeines Tauschmittel kristallisiert sich mit der Zeit jenes Gut heraus, das die höchste Absatzfähigkeit hat, weshalb es auch zum meist nachgefragten Gut wird. Dazu bedarf es keiner Konvention, keines Gesetzes und auch keines gemeinsamen Interesses, sondern nur des individuellen ökonomischen Nutzenstrebens (Menger 1892, S. 248).

Ingham wendet eine soziologisch-historische Methode an, um seine These zu begründen. In methodischer Hinsicht sieht er sich in der Tradition der Historischen Schule und greift zugleich auf die Soziologie Max Webers zurück.[2] Im Einzelnen wird zwischen einer *vorkapitalistischen* und *kapitalistischen* Phase der Geldentwicklung unterschieden. Die *vorkapitalistische* Phase der Geldgeschichte beginnt mit der Entstehung des „ersten" Geldes, einhergehend mit den frühesten historischen Quellen, die auf einen Wertmaßstab hinweisen. In den mesopotamischen Königreichen (ca. 3000 bis 500 v. Chr.) ergibt sich erstmals ein nennenswerter Produktionsüberschuss, der (ungleich) verteilt und besteuert werden kann. In weiterer Folge entsteht ein abstrakter Wertmaßstab, das erste „money of account", in Form des mesopotamischen Silber-Schekels. Dieser basiert nicht auf dem Gewicht des Edelmetalls, sondern auf dem von der herrschenden Schicht festgelegten

2 Die Frage nach der Entstehung des Geldes ist in der Geldsoziologie durchaus umstritten (siehe Ganßmann 2012, S. 79). Die Kritik lautet, dass es sehr unterschiedliche historische Befunde gibt, die eine Vielzahl theoretischer Deutungen zulassen. Die historische Methode sei deshalb nichts weiter als eine Projektion gegenwärtiger theoretischer Argumente in die Geschichte hinein. Ingham (S. 42) hingegen zeigt bei seiner Darstellung historischer Debatten zur Geldtheorie und -politik, dass teilweise ein- und dieselben theoretischen Argumente verwendet werden, um sehr unterschiedliche geldpolitische Schlüsse daraus zu ziehen. Gleichzeitig räumt er ein, dass die historischen und archäologischen Quellen zwar mangelhaft sind, doch die Evidenz des vorhandenen Materials für die These eines abstrakten, nicht-materiellen „money of account" und gegen ökonomische oder soziologische Tauschtheorien der Entstehung des Geldes spricht, die das Geld vordergründig als (substanzielles oder symbolisches) Medium fassen.

Äquivalent zwischen Silber und Gerste (*1 Schekel* entsprechen 8 Gramm *Silber* oder 1,2 Hektoliter *Gerste*). Die herrschende (Priester-)Schicht (der Staat) schafft Geld, indem der Produktionsüberschuss aus der Landwirtschaft so organisiert wird, dass anhand des festgelegten Wertmaßstabs (Äquivalent von Schekel zu Gerste), Steuern und Opferschulden berechnet werden (S. 89ff.).

Mit dem Zerfall dieser agrarischen Königreiche geht die Zusammenführung des „money of account" und eines allgemeinen Zahlungsmittels einher. Das Aufkommen von Söldnerarmeen hängt mit dem Bedarf nach zweckmäßiger und praktischer Bezahlung zusammen. Die vormals wichtige soziale Beziehung der Steuerschuld verliert an Bedeutung. Das Geld besteht nun aus Münzen. Es entsteht der Bedarf nach territorialer Kontrolle, was zur Prägung der Münzen führt. Schließlich vollzieht sich ein Übergang von Söldnerarmeen zu griechischen Stadtstaaten mit eigenem, souveränem Münzgeld. In Rom kommt es dann zu einer enormen Ausweitung des Münzgeldes, die in späterer Zeit mit einer „Verdünnung" des Edelmetallgehaltes der Münzen einhergeht und damit zu einer Instabilität des Geldsystems führt (S. 97ff.).

Im Mittelalter findet die wichtige Entwicklung der Trennung zwischen Rechenmittel und Zahlungsmittel statt. Das bedeutet, dass, unabhängig vom tatsächlichen (Silber-)Gehalt der Münzen, die abstrakten Recheneinheiten (z.B.: 1 Pfund sind 20 Schilling, wobei 1 Schilling 12 Pfenning entspricht) verwendet werden. Der Wert eines bestimmten Gutes wird in Pfund, Schilling und Pfenning *gedacht* und nicht in Münzen. Mit dieser Trennung beginnen ab dem 13. Jahrhundert die mächtigsten europäischen Könige in ihrem Staatsgebiet eigene Recheneinheiten einzuführen und ebenso die Umrechnungen zu den anderen in großer Zahl vorhandenen, zirkulierenden Münzgeldern festzulegen. Die mittelalterliche Geldproduktion basiert auf einem Kampf um die Kontrolle über Edelmetall, Münzprägung und das jeweils geltende Wertmaß. Es herrscht Chaos zwischen den zirkulierenden Währungen (S. 109–112).

Dieses Durcheinander ist die Basis für modernes *kapitalistisches Kredit-Geld*. Es entsteht der Bedarf nach Geldwechslern, die im jeweiligen Territorium die anderen zirkulierenden Währungen in die Binnenwährung umtauschen. Wichtiger noch ist allerdings eine generelle De-Personifizierung und damit Übertragbarkeit von Schulden (in Form privater, schriftlicher Schuldverschreibungen) in den wichtigsten europäischen Staaten während des 17. und frühen 18. Jahrhunderts. Dieses Schriftstück (Papier-Geld) ist von jeder materiellen Substanz abgekoppelt, wird im abstrakten Rechengeld („money of account") ausgedrückt und basiert lediglich auf einem *Zahlungsversprechen* (S. 118f.). Es festigt sich aber auch eine weitere bedeutende Praxis: Die Herrschenden beginnen, staatliche Schuldverschreibungen an wohlhabende Bürger zu verkaufen und somit ihre Ausgaben zu finanzieren. Damit ist ein fundamentaler Übergang vollzogen – die Geldproduktion ist nicht mehr alleinige Sache des Staates, sondern *Rentiers* – die Gläubiger des Staates – sind nun Teil eines Interessenskonflikts um die Organisation des Geldsystems.

Institutionalisiert wird dieser Interessens- und Machtkonflikt, so führt Ingham weiter aus, zum ersten Mal im England des späten 17. Jahrhunderts. Der Wandel von übertragbarem Kredit-Geld zur Währung – also zum allgemeinen Zahlungsmittel – vollzieht sich,

indem dieses private Kredit-Geld mit dem staatlichen Finanzsystem verbunden wird. „The institutional structure of this form of money consists in three-way debtor-creditor relations between the state, rentiers and taxpayers, which are mediated and reproduced by a public bank, an efficient bureaucratic administration and a robust Parliament", so Ingham (S. 131). Mit der Gründung der *Bank of England* stellt sich ein Ausgleich der Interessen und Machtbeziehungen bei der Frage von „too much and too little royal power" (S. 125) ein. Die persönlichen Schulden des Königs werden in öffentliche Schulden transformiert, womit letzten Endes eine öffentliche Währung konstituiert wird. Der Staat wird durch Kredite einer mächtigen Gläubiger-Klasse bedient, welche durch die (quasi) öffentliche Zentralbank abgewickelt werden. Hier kommen nun zwei wesentliche Aspekte der kapitalistischen Kreditgeldschöpfung zusammen: einerseits öffentliche Schulden in Form von Staatsanleihen und andererseits private Schulden in Form übertragbarer Banknoten. Ingham merkt an, dass es diese historisch einzigartige gesellschaftliche und politische Machtkonstellation zwischen Gläubiger- und Schuldner-Klassen war, die innerhalb Englands ein korrespondierendes, institutionelles Gefüge schuf. In Frankreich misslang eine solche Institutionalisierung mit der *Banque Royal* deshalb, da eine vergleichbar mächtige Bourgeoisie fehlte und der Staat eher ein Mittel der Bereicherung als ein Mittel der zusätzlichen Schaffung von Wohlstand war (S. 132). Mit der Etablierung der kapitalistischen Ordnung der Geldgenerierung eröffnet sich auch gleichzeitig die Frage nach der Geldwertstabilität.

Genauso wie die Geldproduktion basiert nach Ingham auch die Stabilität des Wertes des Geldes auf zugrundeliegenden Macht- und Interessenskonstellationen zwischen Gläubigern und Schuldnern. Den kurz- und langfristigen Zinssätzen kommt hierbei eine Schlüsselrolle zu und demnach auch der Zentralbank. Wenn Realzinsen zu hoch sind, zweigen sie Kapital von der Produktion ab und die Generierung von Einkommen für die Bedienung von Schulden wird untergraben. Ist das Zinsniveau zu niedrig, „demotiviert" dies die Gläubigergruppe (S. 151). Die Reichweite, innerhalb der das Zinsniveau schwanken kann, ist ebenso durch die Interessen von Gläubigern (Produzenten und Regulierer von Geld) und Schuldnern (Produzenten und Konsumenten von Gütern) beeinflusst, wobei der Staat seine eigenen Schuldnerinteressen verfolgt und zugleich der Schauplatz der Interessenskämpfe ist. Zentralbanken sind die Mediatoren dieses Prozesses, wobei die Organisation und Struktur des Zentralbanksystems gleichzeitig eine Widerspiegelung der dahinterliegenden sozialen Strukturen ist. Das zeigt sich auch daran, dass die Zentralbank die Aufgabe der Erhaltung der Geldwertstabilität hat. Wenn Realzinsen, die abhängig sind von der Inflationsrate, in Zeiten von Hyperinflation oder Deflation extrem schwanken, dann birgt eine solche Situation das Potenzial einer Neuordnung der gesellschaftlichen Machtverhältnisse.[3] Ingham (S. 152–174) führt in weiterer Folge die inflationären Tendenzen in Argentinien und die Deflation in Japan seit den 1990er Jahren als Beispiele an.

3 In diesem Sinne entwirft Ingham (S. 150ff.) eine dynamische Theorie der kapitalistischen Entwicklung, die vordergründig auf dem Konflikt zwischen Gläubigern und Schuldnern auf-

Um die historische Analyse abzuschließen, betrachtet Ingham das einzigartige Fallbeispiel der *Europäischen Union* und die Etablierung einer Währungsunion. Ohne hier auf die genaue Argumentation einzugehen, lautet das Resümee Inghams, dass es in der *Europäischen Union* an einer supranationalstaatlichen Autorität mangelt, die in Krisenzeiten der Zentralbank die nötigen gesetzlichen Mittel an die Hand geben kann, um mit Krisen umzugehen. Ingham (S. 196) sieht das Geld als eine „Waffe", die ihrer Wirkung beraubt worden ist, eine stabile Machtbeziehung zwischen den hauptsächlichen gesellschaftlichen Interessensgruppen in der EU herzustellen. Ingham (S. 199) verwendet die Waffen-Metapher, um die politisch-soziale Dimension des Geldes hervorzuheben. Eine solche Waffe ist „scharf" in dem Sinne, dass die Höhe der kurz- und langfristigen Realzinssätze reale soziale Konsequenzen für die jeweiligen Gläubiger- (Rentiers bzw. „Geldkapitalisten", siehe S. 150) und Schuldner-Gruppen (Unternehmer und Arbeiter) hat. In letzter Konsequenz attestiert Ingham (S. 196), auf Weber verweisend, eine Störung der gesellschaftlichen Machkonstellation: „As Weber also concluded, capitalism thrives on a delicate balance of its economic interests that prevents one group from achieving monopoly dominance. He believed that too great a concentration of power in the hands of one class – labour, producers, rentiers, etc. – would inhibit the dynamism of the struggle". Ingham deutet an, dass es in den 1980er und 1990er Jahren zu einer Schwächung des Einflusses von Gewerkschaften, einer Deregulierung von Arbeitsmärkten und einem Anstieg der „money-capitalist creditor power" gekommen sei (S. 150). Schlussfolgernd heißt es: „In a Weberian social theory of value, calculability in money terms (stable money) of the capitalist economy is the result of the underlying predictability of the clash of interests in which money is a weapon. Stable money expresses a stable, but not necessarily equal, balance of power" (S. 203).

2 Theoretischer Kontext

Ingham argumentiert in *The Nature of Money* aus der Perspektive eines von Max Weber inspirierten historischen Institutionalismus, wobei er zugleich aber auch stark auf „heterodoxe" theoretische Konzepte der Ökonomik zurückgreift.[4] Im Wesentlichen sind es John M. Keynes' *A Treatise on Money* (2013 [1930])[5] und Joseph Schumpeters *Theorie*

baut und nicht wie in der Marxschen Tradition auf dem zwischen (produktivem) Kapital und Arbeit.

4 Ingham unterscheidet zwischen ökonomischer „Orthodoxie" bzw. dem „Mainstream" der Ökonomik einerseits und „heterodoxer" Ökonomik andererseits. Das zentrale Unterscheidungskriterium ist, insofern ökonomische Ansätze gegenüber einer historischen Methode offen sind.

5 Es fällt auf, dass Keynes' *General Theory* von Ingham nur peripher beachtet wird. In zentralen Punkten der Geldtheorie, so Ingham, zeigt ein frühes Manuskript der *General Theory* im Vergleich zur schlussendlich veröffentlichten Ausgabe erhebliche Differenzen. Insbesondere kann aus der (gedruckten) Version das Axiom einer langfristigen Neutralität des Geldes abgeleitet werden (S. 52ff.). Diese Möglichkeit ist laut Ingham ein Kompromiss, den Keynes bewusst

der wirtschaftlichen Entwicklung (2006 [1912])[6], die für Ingham wichtige Inspirationsquellen sind. Zudem bezieht er sich auf Post-Keynesianische Arbeiten, insbesondere auf John Smithin (2000, 2003) und Randall Wray (1998). Wie weiter oben dargelegt, spielt der Staat in Inghams Überlegungen eine zentrale Rolle. In *The Nature of Money* bezieht sich Ingham deshalb auch explizit auf Georg Friedrich Knapps *Staatliche Theorie des Geldes* (1905) und dessen Einfluss auf das frühe Werk Keynes' sowie auf Weiterentwicklungen im *Neo-Chartalismus*, der gelegentlich auch als „Modern Monetary Theory" bezeichnet wird. So ist es zwar naheliegend, Ingham als „Neo-Chartalist" zu bezeichnen (Dodd 2014, S. 108; Ganßmann 2012, S. 115), da seine Studie ein relevanter Beitrag für diese „heterodoxe" Strömung in der Ökonomik ist; allerdings verfehlt eine solche Akzentuierung den fundamental *soziologischen* Charakter von Inghams Analyse. Es ist vor allem der durchgängige Bezug auf Max Webers *Wirtschaftsgeschichte* (2011 [1923]), dessen Ausführungen Ingham wichtige Anknüpfungspunkte für eine konflikt- und machttheoretische Analyse der Herausbildung moderner Geldordnungen bieten.

Der eigentliche Ausgangspunkt Inghams ist allerdings die Kritik an der „orthodoxen" ökonomischen Geldtheorie, die auf rein theoretischen Überlegungen aufbaut und eine historische Analyse ablehnt. Diese kann nach Ingham nur Objekt-Agent-Beziehungen fassen, nicht aber *soziale* Agent-Agent-Beziehungen. Da aber die Gewährung von Kredit auf eine fundamental soziale Beziehung verweist, versäumt es der ökonomische Mainstream systematisch, das Geldangebot als endogen, also aus dem System heraus durch die Schaffung von Kredit und damit Kredit-Geld zu begreifen (S. 17ff.). Geld wird von der „Orthodoxie" der Ökonomik als ein Gut wie jedes andere interpretiert („commodity theory of money", S. 22ff.) und als „neutral" aufgefasst, da es lediglich als Tauschmittel („medium of exchange") die Transaktionskosten des reinen Tausches erheblich senkt. Diese These von der Neutralität des Geldes bzw. des Geldes als Medium findet sich auch in verbreiteter Form in der soziologischen Diskussion wieder. So kritisiert Ingham beispielsweise Talcott Parsons' (1950) oder auch Anthonoy Giddens' (1990) Beschreibung des Geldes als „symbolisches Medium" (vgl. neuerdings Ganßmann 2012). Damit werde implizit unterstellt, dass Geld keinen wirklichen Einfluss auf soziale und ökonomische Strukturen habe (S. 60ff.). Eine solche ahistorische Sichtweise lehnt Ingham (S. 25) ab: "The very *idea* of money, which is to say, of abstract accounting for value, is *logically anterior and historically prior to market exchange*."

Geld ist demnach nicht neutral, es ist nicht nur ein Tauschmittel und nicht bloß ein Gut, sondern zuallererst ein abstraktes Rechengeld, das von einer staatlichen Autorität in seiner Entstehung und Aufrechterhaltung abhängig ist. Für Ingham ist modernes Geld Kredit-Geld, das durch die Aufnahme von Krediten geschaffen und mit der Rückzahlung

einging, um eine gewisse Anschlussfähigkeit an die vorherrschende „orthodoxe" Geldtheorie aufrechtzuerhalten. Darauf aufbauend ergaben sich dann auch ganz unterschiedliche Positionen innerhalb des „Post-Keynesianismus" (siehe Lavoie 1984).

6 Das Werk wurde erst nach Schumpeters Tod veröffentlicht. Ingham (S. ix) bezeichnet es als „unerreicht", als einen Leitfaden für die Geschichte der ökonomischen Analyse des Geldes.

derselben vernichtet wird. Ingham sieht die kapitalistische Dynamik, abermals auf Weber verweisend, von der Institutionalisierung des sozialen Konflikts zwischen Gläubigern und Schuldnern geprägt: "Geld ist folglich kein harmloser Maßstab wie irgendein anderes Meßinstrument, sondern […] ein *Kompromiß aus Kampfchanchen* auf dem Markte" (Weber 2011 [1923], S. 87).

3 Diskussion und Kritik

The Nature of Money gehört zu den wenigen Studien, die der Frage nach dem Geld aus historisch-soziologischer Perspektive nachgehen. Sichtet man die Debattenbeiträge, dann fällt auf, dass im Wesentlichen das Konzept des „money of account" kritisiert worden ist, welches so grundlegend für Inghams Theorie ist. Die Kritik kann zusammenfassend als eher unergiebig gewertet werden, vor allem wegen der zentralen Stärken des Buches: eine gründliche Kenntnis relevanter ökonomischer Literatur (Knapp, Keynes, Schumpeter); die Fundierung der Theorie anhand historischer Analysen und die innovative Anwendung der Weberschen Soziologie für die Analyse kapitalistischer Gelderzeugung und -stabilität. Dieser letzte Punkt, der die hauptsächliche Stärke darstellt, ist zugleich auch die größte Schwäche von *The Nature of Money*: Die kulturelle Analysedimension kommt bei einigen relevanten theoretischen und historischen Fragen zu kurz. Vor allem bei der Erklärung der – auch heute noch in Krisenzeiten beobachtbaren – Attraktivität von Gold, aber auch bei der Analyse des Euro hätten kulturelle Dimensionen die ökonomische und politische Betrachtung ergänzen können (vgl. Dodd 2014, S. 273–310).

Grundlegend ist auch die Kritik von Heiner Ganßmann (2004, 2012, 2015), und das nicht nur in methodischer Hinsicht. Ganßmann (2012, S. 115) kritisiert Inghams Deutung von Marx als Vertreter einer Warengeldtheorie. Geld sei nicht, wie Ingham unterstellen würde, einfach eine soziale Beziehung. Ganßmanns (2012, S. 58) Argument lautet: „Monetary relations are social relations *mediated* by money objects." Anders ausgedrückt handele es sich um eine Agent-Objekt-Agent-Beziehung, in der eben dem Objekt eine bedeutsame Rolle zugeschrieben werden müsse. Zudem weist Ganßmann die Annahme zurück, alles Geld – auch das in alltäglichen Transaktionen verwendete Geld – als Kredit zu begreifen. Hier läge ein Missverständnis zwischen Geld und Kreditinstrumenten vor. Wenn das Geldmedium (der Geldschein) einmal für eine Ware getauscht ist, bestünde keine Schuld mehr zwischen den Tauschenden (Ganßmann 2012, S. 115f.). Christoph Deutschmann (2009, S. 59ff.) hat Inghams Analyse ebenso kritisiert. Ingham würde die sozialen Kräfte hinter der Kreditgeldschöpfung nur oberflächlich betrachten, zumal die Konstitution der Interessen, auf denen der beschriebene Klassenkonflikt basiere, vernachlässigt werde. Deutschmann (2009, S. 68) argumentiert, dass die kapitalistische Dynamik auf einer „Universalisierung und institutionellen ‚Entbettung' (Polanyi) des Geldes in der Moderne" beruhe. Diese gehe einher mit der Ausbreitung des „Nexus der Ware-Geld-Beziehungen" auf „den gesamten Prozess gesellschaftlicher Reproduktion einschließlich der Produktionsfaktoren Arbeit und Boden" (Deutschmann 2009, S. 68). Außerdem merkt er

an: „Die Aussage, dass Geld als ‚Wertmaß' diene, ist […] paradox" (Deutschmann 2008, S. 25). Die Paradoxie rührt laut Deutschmann aus der logischen Inkonsistenz, dass Geld Wert hat, da eine bestimmte Menge an Gütern damit erworben werden kann, es zugleich aber auch der Wertmaßstab dieser Güter ist (Deutschmann 2008, S. 25). Nimmt man die beiden Kritikpunkte Deutschmanns zusammen, so geht es im Kern darum, dass der Wert des Geldes auch zur Arbeit in Beziehung gebracht werden muss (genauer: zum Potenzial der Arbeit), um die sozialen Kräfte (wie Interessen oder Machtbeziehungen) zu verstehen, auf denen die kapitalistische Dynamik basiert.

Nigel Dodd (2005) wendet gegen Ingham ein, dass dieser nicht zwischen Geld und Währung unterscheide. Nach Dodd (2005, S. 561ff.) ist eine solche Differenzierung allerdings zwingend geboten, um lokale, regionale und digitale Währungen in den Blick nehmen zu können, die neben dem staatlichen Geld bestehen. Solche Währungen können für Dodd nur durch eine duale Konzeptualisierung erfasst werden. Vivian Zelizer (2005, S. 587) hebt zudem die Bedeutung unterschiedlicher monetärer Medien hervor, die hingegen Ingham für irrelevant erklärt, da er nur das staatliche Geld als „echtes" Geld betrachte. Obwohl unterschiedlichen theoretischen Traditionen entstammend, konzentriert sich die Kritik von Ganßmann, Deutschmann, Dodd und Zelizer jeweils auf das Konzept des staatlich definierten „money of account" als *das* Geld. In einer Replik auf Dodd argumentiert Ingham (2006, S. 275): „Money exists as a socially constructed and sustained symbolic abstraction – that is, an idea to which many different media of exchange and transmission may, by decree or convention, correspond. […] The *idea* of money is real in its consequences; without it we could not construct our social world" (vgl. auch Ingham 2013, S. 300f.). Das ist im Grunde das Hauptargument Inghams, um die vorgebrachte Kritik zu entschärfen: die *Idee* des Geldes (als Wertmaßstab; „money of account") findet Ausdruck in einem bestimmten *empirischen* Medium (egal, welchen Grad an Abstraktheit dieses auch haben mag). Die Idee geht dabei dem Medium *voraus*. „Sozial konstruiert" ist das Geld deshalb, da eine gesellschaftliche (staatliche) Autorität darüber bestimmt, *was* die „symbolische Abstraktion" konkret sein soll; also wie die Idee ausformuliert wird. Um dies zu verdeutlichen: Im alten Babylon wurde der Wertmaßstab von der herrschenden Schicht „Schekel" genannt und zum Zahlungsmittel für Steuern bestimmt; 1 Schekel entsprachen acht Gramm Silber, dies entsprach zugleich einer Monatsration Gerste (1,2 Hektoliter) (S. 94ff.). Der zentrale Punkt ist nun, dass der Schekel deshalb zum Geld wurde, da die abstrakte Idee des Schekels – *1 Schekel* sind *x* Gramm Silber, sind *x* Liter Gerste – von der damaligen herrschenden Schicht so festgelegt wurde.

Literatur

Deutschmann, C. 2008. *Kapitalistische Dynamik. Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS-Verlag.

Deutschmann, C. 2009. Geld und kapitalistische Dynamik. In: Nissen, S., Vobruba, G. (Hrsg.), *Die Ökonomie der Gesellschaft. Festschrift für Heiner Ganßmann*, S. 57–74. Wiesbaden: VS-Verlag.

Dodd, N. 2005. Reinventing monies in Europe. In: *Economy and Society 34*, S. 558–583.

Dodd, N. 2014. *The Social Life of Money*. Princeton: Princeton University Press.
Ganßmann, H. 2004. Review: Geoffrey Ingham, The Nature of Money. In: *Economic Sociology – European Electronic Newsletter 6*, S. 29–32.
Ganßmann, H. 2012. *Doing money. Elementary monetary theory from a sociological standpoint*. London u.a: Routledge.
Ganßmann, H. 2015. Geld, Kredit und die Finanzkrise von 2007/08. In: Kraemer, K., Nessel, S. (Hrsg.), *Geld und Krise. Die sozialen Grundlagen moderner Geldordnungen*, S. 131–154. Frankfurt/M.: Campus.
Giddens, A. 1990. *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity.
Ingham, G. 2006. Further reflections on the ontology of money. Responses to Lapavitsas and Dodd. In: *Economy and Society 35*, S. 259–278.
Ingham, G. 2013. Reflections. In: Pixley, J., Harcourt, G. (Hrsg.), *Financial crises and the nature of capitalist money. Mutual developments from the work of Geoffrey Ingham,* S. 300–322. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
Keynes, J. M. [1930] 2013. *A treatise on money*. Cambridge: Cambridge University Press.
Knapp, G. F. 1905. *Staatliche Theorie des Geldes*. Leipzig: Duncker & Humblot.
Lavoie, M. 1984. The Endogenous Flow of Credit and the Post Keynesian Theory of Money. In: *Journal of Economic Issues 18*, S. 771–797.
Menger, K. 1892. On the Origin of Money. In: *The Economic Journal 2*, S. 239–255.
Parsons, T. 1950. *The Social System*. New York: Free Press.
Schumpeter, J. A. [1912] 2006. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Berlin: Duncker & Humblot.
Smithin, J. N. 2000. *What is money?* London/New York: Routledge.
Smithin, J. N. 2003. *Controversies in monetary economics*. Cheltenham: Elgar.
Weber, M. [1923] 2011. *Abriß der universalen Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*. Tübingen: Mohr Siebeck.
Wray, L. R. 1998. *Understanding modern money*. Cheltenham: Elgar.
Zelizer, V. 2005. Missing monies. Comment on Nigel Dodd, ‚Reinventing monies in Europe'. In: *Economy and Society 34*, S. 584–588.

Paul Windolf: Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus?

Jürgen Kädtler

Windolf, Paul. 2005. Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? In: Windolf, P. (Hrsg.), *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Sonderheft 45/2005 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie,* S. 20–57. Wiesbaden: VS.

Mit dem Aufsatz *Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus?*, und mit dem von ihm besorgten Sammelband *Finanzmarkt-Kapitalismus – Analysen zu einem Wandel von Produktionsregimen* hat Paul Windolf (2005) das Konzept eines Finanzmarktkapitalismus in der deutschen sozialwissenschaftlichen Debatte etabliert und deren Dynamik und Richtung über den engeren wissenschaftlichen Rahmen hinaus maßgeblich beeinflusst (vgl. zur Fortführung und Akzentuierung Windolf 2008). Der Aufsatz bildet das theoretisch-konzeptionelle Rückgrat des genannten Sammelbandes.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Finanzmärkte sind nach Windolf grundsätzlich dadurch charakterisiert, dass nicht – wie auf Gütermärkten – das Ergebnis vergangener Leistungen realisiert wird, sondern „Zahlungsversprechen (Aktien)" (S. 25) gehandelt werden, fiktives Kapital. Ihr Funktionsprinzip ist die „Kapitalisierung" zukünftiger Erträge. Dieses Unterfangen, den gegenwärtigen Preis durch das Abzinsen zukünftiger, lediglich erwarteter Erträge zu bestimmen, beinhaltet ein grundlegendes Dilemma: „Die Finanzmärkte können Unsicherheit nicht ‚wirklich' in Risiko transformieren, sie können es nur fiktiv tun" (S. 28). Sie können – wie Windolf unter Bezugnahme auf John M. Keynes' (1936, S. 156) Analyse des Schönheitswettbewerbs analysiert[1] – demonstriert, kollektive Erwartungen hervorbringen und stabi-

1 Keynes demonstriert hier das Problem der doppelten Kontingenz: Bei einem Wettbewerb, bei dem aus einer Gruppe von Frauen die Schönste ausgewählt werden soll, und bei dem diejeni-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_46

lisieren, auch unter Zuhilfenahme von Stabilisatoren wie etwa dem „*consensus forecast*“ erwarteter *earnings per share*, der in den USA vierteljährlich publiziert wird. Finanzmärkte fungieren demnach als „effiziente Maschinen zur Informationsverarbeitung. Die Komplexität des Gebrauchswerts wird allerdings nur fiktiv reduziert (unanalysierte Abstraktion)“ (S. 31).

In der Ausgangskonstellation, von der Windolf den Finanzmarktkapitalismus absetzt, spielen Finanz- bzw. Aktienmärkte nur eine marginale Rolle. Zentrale Wirtschaftsakteure sind zum einen die kreditgebenden Banken, die „versuchen, die Unternehmen auf eine spezifische ökonomische Rationalität zu verpflichten, die sich aus der Eigenart des Kredits als Finanzierungsinstrument ableiten lässt“ (S. 22). In diesem Punkt macht Windolf den realen Kern von Rudolf Hilferdings *Finanzkapital* (1968) aus. Hinzu kommen als zweite zentrale Akteurskategorie die Manager großer Aktiengesellschaften, die von der Masse disparater Kleinaktionäre nicht wirksam kontrolliert werden können. Beide stützen bzw. verfolgen Unternehmensstrategien, die nicht an Profitmaximierung, sondern – im Falle der Banken – an der „verlässlichen (Rück-)Zahlungsfähigkeit des Unternehmens“ (S. 22) bzw. – im Falle der Manager – an einem „‚zufriedenstellenden‘ Profit“ (S. 23)[2] bei Priorität von Wachstum ausgerichtet sind. Entsprechend sind es zwei Strukturveränderungen, die nach Windolf die Entstehung des neuen Produktionsregimes begründen: der Übergang von Krediten zu Aktien als dominanter Quelle der Unternehmensfinanzierung; und die Konzentration des ehemals verstreuten Aktienbesitzes bei Investmentfonds bzw. „Institutionellen Inverstoren“.

Allerdings bleibt das Verhältnis dieser beiden Begründungsstränge unklar, und der erstere vermag bereits im Ansatz nicht zu überzeugen. Mag die einleitende Feststellung, die „Aktie und der Kredit sind Instrumente der Unternehmensfinanzierung“ (S. 20) in dieser Allgemeinheit noch hingehen, so ist die mit Blick auf das neue Produktionsregime getroffene Feststellung, das „dominante Finanzierungsinstrument ist nicht der Kredit, sondern die Aktie“ (S. 23) schlicht falsch. Aktien sind zu keinem Zeitpunkt ein vorrangiges Mittel der Unternehmensfinanzierung gewesen (vgl. Mullin 1993; Henwood 1997, S. 72ff.; O’Sullivan 2000, S. 78ff.), und sie sind es in der als Finanzmarktkapitalismus analysierten Phase weniger denn je. Diese ist vielmehr durch Aktienrückkäufe in bis dahin unbekanntem Ausmaß charakterisiert und damit durch eine Nutzung der Börse nicht als Finanzierungs-, sondern Ausschüttungskanal (Andersson et al. 2007; Lazonick 2015).

Allerdings wird Windolfs Konzept eines Finanzmarktkapitalismus von diesem offenkundigen Mangel im Kern nicht wirklich berührt. Denn abgesehen von der wiederholten

---

gen, die für die mehrheitlich zur Schönsten Gekürte gestimmt haben, an einer Verlosung teilnehmen, ist es für die Teilnehmer nicht rational, für die nach ihrer subjektiven Überzeugung Schönste zu stimmen, sondern für diejenige, von der sie begründet annehmen können, dass sie von der Mehrheit der Teilnehmer als Schönste angesehen und gewählt werden wird.

2 Die Bezugnahme auf Herbert Simon in diesem Punkt beruht allerdings auf einem Missverständnis. Da es keinen objektiven Maßstab für Profitmaximierung gibt, ist bei Simon jeder Profit nichts anderes als zufriedenstellend „satisficing“, auch der mit dem Ziel der Profitmaximierung angestrebte.

Behauptung spielt die unterstellte Unternehmensfinanzierung vor allem durch Aktien bei der Begründung des Konzepts keine Rolle. Im Zentrum stehen vielmehr die auch als die „‚neuen' Eigentümer „apostrophierten Investmentfonds mit ihren über Aktien gehaltenen Eigentumsrechten, sowie die institutionellen und organisatorischen Bedingungen, die es ihnen ermöglichen, über diese Eigentumsrechte „kontinuierlich Einfluss auf die Unternehmen ausüben [zu] können, unabhängig davon, ob diese einen Kreditbedarf haben oder nicht" (S. 40). „Als Kollektiv", so die zentrale These, „sind die Investment-Fonds Mehrheitsaktionär und können die Unternehmen ‚beherrschen'" (S. 23). Das versetzt sie in die Lage, „eine Anpassung der Unternehmen an die operatorische Logik der Finanzmärkte zu erzwingen" (S. 34), mit andern Worten, sie „zu einer kurzfristigen Strategie der Profitmaximierung [zu zwingen]" (S. 20).

Die spezifische Begründung der Machtposition der Investmentfonds als kollektiver Mehrheitsaktionär und der von ihnen verfolgten Strategie kurzfristiger Profitmaximierung bildet das Kernstück von Windolfs Argumentation. Zwei Mechanismen greifen dabei ineinander: die Beschränkung der Beteiligung an einzelnen Unternehmen auf Minderheitenbeteiligungen von nicht mehr als zwei bis drei Prozent, die es den einzelnen Investmentfonds ermöglichen, im Prinzip jederzeit auszusteigen; und die Konkurrenz der Investmentfonds untereinander um individuelle Anleger, die allein bei kontinuierlicher Erwirtschaftung möglichst hoher Renditen gewonnen und gehalten werden können. Konsequenz: „Finanzmarktakteure sind gezwungen, gegenüber den Unternehmen der Realökonomie den „*shareholder-value*" zu erzwingen, weil sie selbst unter dem Diktat des „*shareholder-value*" stehen" (S. 33). Und sie sind dazu in der Lage, weil sie effektiv die Strategien „*exit*" und „*voice*" kombinieren können, indem sie glaubhaft jederzeit mit dem individuellen Verkauf der eigenen Aktien drohen und zugleich im Einklang mit allen konkurrierenden Anlegern das gemeinsame Ziel der Profitmaximierung einfordern können.

Bei der Spezifizierung der Maximierungsziele und der Orientierung von Anlageentscheidungen fällt Analysten und Rating-Agenturen eine wichtige „*boundary role*" (S. 40 u. S. 43) zu. Sie transferieren – in den bereits erörterten prinzipiellen Grenzen – Unsicherheit in Risiko, indem sie komplexe Analysen der Strategien, Entwicklungsbedingungen und -perspektiven von Unternehmen in synthetische Standardurteile übersetzen. Bei Analysten geht es dabei darum, „Schätzungen über die zukünftigen Gewinne eines Unternehmens zu publizieren (*earnings per share*). Investoren erwarten eine Empfehlung: kaufen oder verkaufen […]. [D]ie Komplexität zukünftiger Produktionsprozesse [wird] auf eine binäre Information reduziert" (S. 40). Bei Rating-Agenturen geht es um die Abschätzung der Fähigkeit und der Bereitschaft, Anleihen verlässlich zu bedienen, sowie um die Einhaltung von Bilanzierungs-, Eigenkapitalstandards etc., „die auf den Finanzmärkten als ‚best practice' gelten" (S. 45). Ergebnis sind synthetische Urteile vom Typus A+, B- usw., die – verstärkt durch den Einbau der Rating-Prozeduren in öffentliche Bankenregulierungen – gleichsam automatisch auf die Kreditbedingungen von Unternehmen wirken. In je spezifischer Weise tragen beide entscheidend zur Vereinheitlichung der an Unternehmen gestellten Anforderungen und zu deren Befolgung bei.

Der Mechanismus, über den die Kombination von *exit* und *voice* als Zwang auf die Unternehmen wirksam wird, ist die sogenannte feindliche Übernahme, also der Erwerb der Aktienmehrheit an einem Unternehmen durch einen Investor gegen den Willen des Managements des Unternehmens: „Feindliche Übernahmen sind eine ‚radikale' Innovation des Finanzmarktes und die schärfste Bedrohung der Managementautonomie. In gewisser Weise begann mit der ‚Erfindung' der feindlichen Übernahme das Ende der Managerherrschaft" (S. 47).

Der Verkauf von Beteiligungen (*exit*) senkt den Aktienkurs und eröffnet *raidern* die Möglichkeit, über ein öffentliches Angebot die Aktienmehrheit zu erwerben, üblicherweise mit der Konsequenz, dass das Management ausgewechselt wird. Windolf macht deutlich, dass nicht tatsächlich realisierte feindliche Übernahmen, sondern deren Möglichkeit der zentrale Wirkungsmechanismus ist: „Feindliche Übernahmen sind eine *virtuelle* Bedrohung" (S. 47). Ihre Möglichkeit als Konsequenz von *exit* stützt Fähigkeit der Anleger zu *voice*.

Das Gegenstück zur Drohung der feindlichen Übernahme sind die Lockungen von Aktienoptionen, über die das Interesse der Manager mit den Renditezielen der Anleger unmittelbar verkoppelt und das Problem unternehmensbezogener Informationsasymmetrie im Sinne der Anleger neutralisiert werden soll, allerdings mit einem zwiespältigen Resultat: „Aktien-Optionen stärken nicht die Loyalität der Manager zu den Aktionären (die sie in den meisten Fällen nicht kennen), sondern schwächen ihre Loyalität zum Unternehmen, und sie verschärfen das Problem des Opportunismus (Manipulation der Aktienkurse)" (S. 51f.).

Opportunismus im Sinne kurzfristiger Profitmaximierung als generalisierte Handlungsorientierung aller relevanten Akteure bildet die Quintessenz von Windolfs Analyse des Finanzkapitalismus. Dieser Opportunismus wird aber nicht – im Sinne von *rational choice* – als originäre Verhaltensorientierung von Individuen begründet. Er resultiert vielmehr auf systemischen Zwängen und Anreizen, die ein entsprechendes Verhalten nicht nur nahelegen, sondern geradezu erzwingen.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Windolf analysiert den Finanzmarktkapitalismus als „Produktionsregime, das durch eine spezifische Konfiguration von ökonomischen Institutionen geprägt ist" (S. 20). Er knüpft damit terminologisch an Konzepte wie die „Produktionsmodelle" bei Boyer und Freyssenet (2003) bzw. die „Social Models of Production" bei Hollingsworths und Boyer an (Hollingsworth 1997; Hollingsworth und Boyer 1997), setzt dabei aber insofern andere Akzente, als er sich exklusiv auf die Rolle der Finanzmärkte und deren Binnenstrukturen und -dynamiken, und auf die von ihnen ausgehenden Zwänge für Akteure in Nichtfinanzunternehmen konzentriert. Der Begriff „Produktionsregime" signalisiert, dass es sich hier nicht allein um eine analytische Beschränkung handelt; vielmehr wird der nichtfinanzielle Teil der als Finanzmarktkapitalismus analysierten Institutionenkonfiguration in der Tat als nachrangig unterstellt.

Im Rahmen der Debatten zu Ursachen, Dynamiken und Wirkungen von Finanzmarktbezügen vertritt Windolf einen Ansatz, der Eigentums- und Kontrollstrukturen in den Mittelpunkt stellt und Akteurshandeln als Ausdruck der von diesen Strukturen ausgehenden Zwänge erklärt. Wirtschaftssoziologische und wirtschaftswissenschaftliche Literatur zu Shareholder-Value-Management und verschiedenen Kategorien von Finanzmarktakteuren wird unter dieser Perspektive breit, aber auch selektiv rezipiert. Insbesondere bleibt der Strang einschlägiger Forschungen, der auf die eigenständige Bedeutung von Leitbildern, Rationalitätsvorstellungen, narrativ vermittelten Deutungen für Finanzialisierung abstellt, weitgehend ausgeblendet. Diese verweisen etwa darauf, dass neue Vorstellungen davon, was ökonomisch rational ist, maßgeblichen Anteil daran haben, dass sich die ökonomische Realität in der beschriebenen Weise verändert (hat) (Callon 1998; MacKenzie 2006; Kädtler 2011) bzw. darauf, dass wirtschaftliche Zahlen nicht für sich sprechen, sondern unter Bezugnahme auf einen Interpretationsrahmen oder eine „Business Story" gedeutet werden müssen. Erst in dieser Perspektive entscheidet sich, ob rote Zahlen als Verluste, oder als vorausschauende Investitionen angesehen werden (Froud et al. 2000). Auf eine eigentümlich folgenlose Bezugnahme auf Keynes kommen wir im Folgenden zurück. Zur Begründung der Verallgemeinerungstendenz finanzmarktorientierter Unternehmensstrategien bezieht Windolf sich insbesondere auf neoinstutionalistische Ansätze, insbesondere den von DiMaggio und Powell (1983) herausgearbeiteten Mechanismus des Isomorphismus.

3 Diskussion und Kritik

Windolf liefert eine stringente, in hohem Maße geschlossene systemische Begründung für Opportunismus und kurzfristige Profitmaximierung als generalisierte Ausrichtung wirtschaftlichen Handelns im Rahmen des von ihm analysierten Finanzmarktkapitalismus. Dabei thematisiert er Dilemmata und Zielkonflikte von Fondsmanagern, Managern, Analysten durchaus. Diese beeinträchtigen aber die systemische Funktionslogik im Kern nicht, sondern lediglich die mit ihr verbundenen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Effekte, insbesondere wachsende Instabilität und zunehmende Ungleichheit. Diese theoretische Geschlossenheit ist freilich erkauft mit konzeptionellen Engführungen sowie einer bemerkenswerten Robustheit, oder besser: Selektivität, gegenüber der empirischen Realität des zeitgenössischen Kapitalismus.

Zunächst zur konzeptionellen Ebene: Die Argumentation ist, was die tragenden Wirkungsmechanismen angeht, exklusiv fokussiert auf Investmentfonds und ihre Handlungsmöglichkeiten und -zwänge als Aktienbesitzer. Entsprechend werden strukturelle Zielkonflikte nicht thematisiert, die sich daraus ergeben, dass Investmentfonds nicht nur in Aktien, sondern zugleich auch in Anleihen investieren. Zwar erwähnt Windolf (S. 35) nebenbei, dass sie „Aktien und Unternehmensanleihen [kaufen] oder […] Kredite" gewähren. Für die Argumentation bleibt das aber folgenlos. Angesichts der Sorgfalt, die Windolf – zu Recht – auf die Analyse der unterschiedlichen Logiken von Aktieneigentum und

Kredit verwendet, und der gegensätzlichen Interessenorientierungen, die diesen jeweils entsprechen, ist das überraschend. In der Sache handelt es sich um eine schwerwiegende Inkonsistenz der Argumentation.

Ein zweites Problem ergibt sich im Hinblick auf den von Windolf behaupteten harten Kern der Finanzialisierung von Unternehmen: die Verpflichtung auf kontinuierliche Profitmaximierung, im Text exemplifiziert als „Eigenkapitalrendite von mindestens 15 Prozent“ (S. 35 u. S. 49), in Kombination mit vierteljährlicher Berichtspflicht. Nun gibt es aber nicht wenige Unternehmen, deren Aktien hoch gehandelt werden, obwohl sie dieser Anforderung nicht gerecht werden, gar bis auf weiteres nur rote Zahlen schreiben. Anleger legen offenbar unterschiedliche Kriterien an unterschiedliche Unternehmen an, und die Eigenkapitalrendite ist offenbar nur eine davon, und nicht in jedem Fall spielt sie eine Rolle (vgl. Froud et al. 2009). Fondsmanager können ihre kurzfristigen Ziele erfüllen, indem sie Aktien kaufen, die diese Ziele bis auf weiteres nicht erfüllen. Das ist durchaus im Einklang mit Windolfs Analyse der Herausbildung und Stabilisierung kollektiver Erwartungen unter den Bedingungen doppelter Kontingenz, wie sie oben an Keynes Beispiel des Schönheitswettbewerbs illustriert wurden, sprengt aber den behaupteten strikten Nexus zwischen Anleger- und Unternehmensstrategien.

Gewisse Vorbehalte sind auch gegenüber der virtuellen Drohung feindlicher Übernahmen als zentralem Zwangsmittel von Unternehmen angebracht. Zum einen trifft die von Windolf unterstellte Tendenz zur Verallgemeinerung dominanter Kontrolle von Investmentfonds über Unternehmen in Streubesitz empirisch so nicht zu. In Deutschland, wo der Anteil von Aktiengesellschaften an den Unternehmen ohnehin relativ gering ist, betrifft das weniger als die Hälfte der börsennotierten Unternehmen (Faust und Thamm 2015). Darüber hinaus drohen nach dem Auslaufen der US-amerikanischen Raider-Welle der 1980er Jahre feindliche Übernahmen eher profitablen, gut geführten und an der Börse hoch bewerteten Unternehmen wie Mannesmann, Aventis, Schering, Novartis als via *exit* abgestraften Underperformern.

Empirische Untersuchungen zu börsennotierten Unternehmen (Faust et al. 2011; Froud et al. 2006) zeigen schließlich, dass Unternehmensstrategien auch weiterhin das Ergebnis komplexer Strategiewahl- und Aushandlungsprozesse sind, in die Erwartungen von Anlegern als ein gewichtiger Faktor unter anderen eingehen. Manager auch von Unternehmen in Streubesitz können von Analysten und Finanzmärkten abgelehnte Strategien durchhalten, wenn sie damit finanziell erfolgreich sind; und sie können Renditehürden auch längerfristig ungestraft verfehlen, wenn sie die verfolgte Strategie Anlegern bzw. der Finanzmarktöffentlichkeit gegenüber hinreichend plausibel machen können. Manager fungieren nicht als reaktive Empfänger von Finanzmarktvorgaben; sie prägen diese als Teil der Finanzmarktöffentlichkeit entscheidend mit. Und sie haben maßgeblichen Anteil daran, dass und wie Shareholder-Value-Management in den Unternehmen ankommt.

Windolfs Konzept eines Finanzmarktkapitalismus bietet eine idealtypische, und als solche fruchtbare Heuristik für die Erfassung zentraler Aspekte und Mechanismen der Finanzmärkte und ihres Verhältnisses zu Nichtfinanzunternehmen. Eine empirisch gehaltvolle Analyse dieser Zusammenhänge im Sinne eines Produktionsmodells bietet es nicht.

Literatur

Andersson, T., Haslam, C., Lee, E., Tsitisianis, N. 2007. Financialized accounts: Share buy-backs, mark to market and holding the financial line in the S&P 500. In: *Accounting Forum 31*, S. 165–178.

Boyer, R., Freyssenet, M. 2003. *Produktionsmodelle. Eine Typologie am Beispiel der Automobilindustrie*. Berlin: Sigma.

Callon, M. (Hrsg.). 1998. *The Laws of the Market*. Oxford: Blackwell Publishers.

DiMaggio, P. J., Powell, W. W. 1983. The Iron Cage Revisted: Institutional Isomorphism and Collective Rationality. In: *American Sociological Review 48*, S. 147–160.

Faust, M., Thamm, L. 2015. *Wieviel „Finanzkapitalismus „ gibt es in Deutschland? Indikatoren der Kontroll-Finanzialisierung von 1990 bis heute*, soeb-Working-Paper 2015-5.

Faust, M., Bahnmüller, R., Fisecker, C. 2011. *Das kapitalmarktorientierte Unternehmen. Externe Erwartungen, Unternehmenspolitik und Mitbestimmung*. Berlin: Sigma.

Froud, J., Haslam, C., Johal, S., Williams, K. 2000. Shareholder Value and Financialization: Consultancy Promises, Management moves. In: *Economy and Society 29*, S. 80–110.

Froud, J., Sukhdev, J., Leaver, A., Williams, K. 2006. *Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers*. London/New York: Routledge.

Froud, J., Leaver, A., Sukhdev, J., Nilsson, A. et al. 2009. Narratives in the Financialised Firm. In: Beckert, J., Deutschmann, C. (Hrsg.), *Wirtschaftssoziologie*, S. 288–305. Wiesbaden: VS-Verlag.

Henwood, D. 1997. *Wall Street*. London/New York: Verso.

Hilferding, R. 1968. *Das Finanzkapital*. Frankfurt/M.: EVA.

Hollingsworth, J. R. 1997. Continuities and Changes in Social Systems of Production: The Cases of Japan, Germany and the United States. In: Hollingsworth, J. R., Boyer, R. (Hrsg.), *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, S. 265–310. Cambridge UK/New York: Cambridge University Press.

Hollingsworth, J. R., Boyer, R. 1997. *Contemporary capitalism : the embeddedness of institutions*. Cambridge u.a.: Cambridge University Press.

Kädtler, J. 2011. Financialisation of Capitalist Economies – Bargaining on Conventional Economic Rationalities. In: *Historical Social Research 36*, S. 169–191.

Keynes, J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. New York: Harcort, Brace and Company.

Lazonick, W. 2015. *Stock Buybacks: From retain-and-reinvest to downsize-and-distribute*. Washington DC: Center for Effective Public Management at Brookings.

MacKenzie, D. 2006. *An Engine, Not a Camera. How Financial Models Shape Markets*. Cambridge/Mass./London: MIT Press.

Mullin, J. 1993. Emerging Equity Markets in the Global Economy. In: *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review 18*, S. 54–83.

O'Sullivan, M. 2000. *Contests for Corporate Control – Corporate Governance and Economic Performance in the Unites States and Germany*. Oxford New York: Oxford University Press.

Windolf, P. 2008. Eigentümer ohne Risiko. Die Dienstklasse des Finanzmarktkapitalismus. In: *Zeitschrift für Soziologie 37*, S. 516–535.

Julie Froud, Sukhdev Johal, Adam Leaver und Karel Williams: Financialization and Strategy

Michael Faust

Froud, Julie, Johal, Sukhdev, Leaver, Adam, Williams, Karel. 2006. *Financialization and Strategy. Narrative and Numbers*. London/New York: Routledge.

Das Buch „Financialization and Strategy" der Autorengruppe aus dem „Centre for Research on Socio-Cultural Change" (CRESC) in Manchester (UK) ist ein Standardwerk der Literatur zur „Finanzialisierung" des gegenwärtigen Kapitalismus. Das Buch analysiert das Eindringen bzw. die Einmischung des Kapitalmarkts und dessen Wirkungen auf die Strategie(bildung) von sehr großen Firmen.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Das Objekt der Analyse wird sozialräumlich und zeitlich präzise bestimmt. Es geht um große börsennotierte Unternehmen aus den USA und UK. „A rhetoric such as shareholder value gains credibility and currency in a specific socio-economic context which helps us to understand why capital-market pressures affected US and UK giant companies more than their counterparts in Germany or Japan" (S. 38). Die sozio-ökonomischen Kontexte betreffen zum einen die Eigentumsstrukturen. Während in den anderen Ländern Familien und der Staat oft noch eine größere Rolle als Eigentümer spielen, ist der untersuchte Zeitraum für die USA von einer Verschiebung von privaten Aktionären zu institutionellen Investoren gekennzeichnet (S. 40). Zum anderen unterscheiden sich die Länder im Hinblick auf die Vorstellungen darüber, wem das Unternehmen zu dienen hat (S. 38), was sich auch darin ausdrückt, wie leicht Aktionäre eine feindliche Übernahmedrohung gegen „underperformer" einsetzen können (S. 40). Schließlich ist die Marktkapitalisierung und damit der Stellenwert von Aktienmärkten in den USA und UK etwa im Vergleich zu Deutschland oder Japan wesentlich größer (S. 38f.). Im Zentrum steht die Frage, was es für das

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_47

jeweilige Management und die Unternehmensstrategie bedeutet, dem Druck des Kapitalmarkts ausgesetzt zu sein, sofern eben die erwähnten Bedingungen gegeben sind, was durchaus auch in anderen Ländern teilweise oder schrittweise erfolgen könne.

In zeitlicher Hinsicht beginnt die Analyse in den frühen 1980er Jahren, in denen sich die lautstarken Forderungen institutioneller Investoren nach „Shareholder Value" (SV) bemerkbar machten, und endet im Jahr 2002. Somit umfasst die Analyse unterschiedliche Phasen der Finanzialisierung, einschließlich des Wechsels von Bullen- zu Bärenmärkten, aber nicht die nachfolgende erneute Aufschwungsphase (nach 2003) und die große Finanzkrise (ab 2008). Weil die Autorengruppe einen langen Zeitraum mit wechselnden wirtschaftlichen Bedingungen und Narrativen in den Blick nimmt und für die vertiefenden Unternehmensfallstudien bewusst kontrastierende Fälle auswählt, kann sie ihr zentrales Argument, auch empirisch überzeugend einlösen: „financialization is not associated with one invariant set of consequences in terms of firm performance or management behaviour" (S. 7).

Der Ausgangspunkt der Autoren ist eine Kritik an dem an den Business Schools vorherrschenden Strategiediskurs. Trotz unterschiedlicher strategischer Empfehlungen im Einzelnen ist dessen gemeinsame Problemdefinition die „firm in industry facing the product market" (S. 8). Diese Problemdefinition sei nunmehr anachronistisch, weil sie den Kapitalmarkt unberücksichtigt lasse. Nunmehr formt der Kapitalmarktdruck neu, was das Management amerikanischer und britischer Firmen „sagt und tut" (S. 4).

Die Autoren begreifen SV als „eine formbare soziale Rhetorik", die von Investoren und anderen Beteiligten zu verschiedenen Bedürfnissen genutzt wird (S. 4). SV sei kein „definiertes Konzept", sondern könne von verschiedenen Akteuren angeeignet und unterschiedlich interpretiert werden (S. 36). In den 1990er Jahren sprangen alle großen Consultingfirmen auf diesen Zug auf und boten jeweils ein marktgängiges Beratungsprodukt an, das sich meist auf Wertkennzahlen wie etwa „Economic Value Added" (EVA) konzentrierte. „Value Based Management" (VBM), wie das beworbene Managementkonzept genannt wird, tritt mit dem Versprechen auf, SV zu liefern und teilt mit anderen Konzepten das Schicksal, dass zwischen unbekümmertem Versprechen und enttäuschendem Ergebnis ein deutlicher Kontrast auftritt. Im Rezeptwissen des VBM finden sich neben den neuen Messmethoden im Wesentlichen die bekannten, generischen Strategieempfehlungen (Kostenführerschaft, Differenzierung, Fokus) nach Porter (1980) wieder. Was der gesteigerte Druck, „Wert" für die Shareholder zu schaffen, letztlich bedeutet oder erfordert, bleibt unklar, weil Shareholder oft unterschiedliche Dinge wollen oder das Gleiche, aber aus unterschiedlichen Gründen (S. 41). Selbst das relevante Wertmaß variiert je nach Marktlage und Strategie des jeweiligen Investors (S. 41-44): „demands of the shareholder value rhetoric are confusingly variable" (S. 44).

Auf dieser Grundlage unterscheiden die Autorinnen und Autoren zwischen Shareholder Value als sozialer Rhetorik und „Finanzialisierung" als sozialwissenschaftlichem Konzept. Ihre Vorstellung von Finanzialisierung entwickeln sie in Kritik an Ansätzen aus der Political Economy, dem sie den eigenen „cultural-economy approach" gegenüberstellen. Autoren wie Boyer (2000), Lazonick und O'Sullivan (2000) aus der Political Economy

seien daran interessiert, spezifische, dauerhafte und vorhersagbare Konsequenzen der Finanzialisierung dingfest zu machen (wie etwa die Umstellung von „Retain and invest" auf „Downsize and distribute"), wodurch sich eine finanzialisierte Ökonomie strukturell von früheren Formen oder Formationen des Kapitalismus unterscheide (S. 65). Demgegenüber argumentiert der „cultural-economy approach", dass die Rhetorik des SV das Management einem utopischen Streben nach Wachstum und höherer Kapitalrendite aussetzt, das aber variable und ungewisse Konsequenzen hat. Die veränderliche Rhetorik des SV versieht eine Vielzahl von wechselnden und widersprüchlichen finanziellen Erwartungen mit Nachdruck, die das Management im Rahmen spezifischer einschränkender Bedingungen (Marktstrukturen und -regulierungen) durch verschiedene Kombinationen von „saying and doing" (S. 65) aufnehmen muss. Ein kultureller Zugang zu dieser Fragstellung gilt den Autorinnen deswegen angemessen, weil die „soziale Rhetorik" auf die „konstitutive Macht von Diskursen" verweist. Dabei weisen sie die aus der „history-of-science", mit Callon (1998) verbundene Vorstellung einer starken Performativität von Diskursen zurück. „The point about management discourse and practice is that promising value is not the same as delivering value. Therefore we align more with the British cultural-economy approach (…) which highlights the gap between saying and doing and the empirical possibilities of measuring verisimilitude" (S. 66). Damit sind die Autorinnen und Autoren näher an Vorstellungen aus der interpretativen Organisationsforschung, die den situativ variierenden „Übersetzungen" (Translation) von Konzepten etwa Czarniawska und Joerges (1996) folgend nachgehen.

Der Differenz zwischen Reden und Tun bzw. Bewirken geht das Buch im Folgenden empirisch nach. Es beruht auf einer Datenanalyse der „constituents" (der jeweiligen Mitglieder) und „survivors" (der „Überlebenden", der Firmen, die Jahr für Jahr gelistet sind) des S&P 500 Index aus den USA und des britischen FTSE 100 Index jeweils für die Jahre 1983 bis 2002. Die Manager, die versprachen, Wert für die Shareholder zu schaffen, schafften es in den 1990er Jahren vor allem, sich selbst in nie dagewesener Weise zu bereichern (S. 54–64). Im Fortgang des 4. Kapitels zeigen die Autorinnen, dass das persönliche „value skimming" der Manager ihre Fähigkeit bei weitem übertrifft, Wert für die Shareholder zu generieren, indem sie die Kapitalrendite (gemessen in Return on Capital Employed – ROCE) auf das angestrebte Niveau heben oder zum organischen Firmenwachstum beitragen. Die durchschnittliche Kapitalrendite verbleibt unterhalb des angestrebten Niveaus und zeigt keinen Aufwärtstrend im Zeitverlauf. Das erzielte Wachstum ist moderat und die Wachstumsraten entsprechen etwa dem des GDP (BIP). Dieser mittelmäßige Erfolg bei der Wertsteigerung ist ferner nicht generell mit rücksichtsloser Umverteilung verbunden, bei der das Management die Belegschaft verringert, um wachsende Auszahlungen an die Shareholder zu ermöglichen wie in der Formel von „downsize and distribute" (O'Sullivan) unterstellt. Dass dennoch im betrachteten Zeitraum, namentlich in den 1990er Jahren, der „Total Shareholder Return" maßgeblich getrieben durch die Aktienpreisentwicklung, außerordentlich gestiegen ist (S. 77f.), ist angesichts der stagnierenden Entwicklung der Kapitalrendite ein Beleg dafür, dass wechselnde Wertmaßstäbe (mal die Eigenkapitalrendite, mal die Wachstumsaussichten, mal die Ausschüttungsquote)

im Spiel sind. Die steigenden Aktienpreise sind aber nicht auf Taten der Manager zurückzuführen, auch wenn der CEO-Kult der 1990er sich aus dieser wohlweislich gepflegten Imagination speiste, sondern auf „externe" Faktoren: die „irrational exuberance" (Shiller) im Zuge der „New Economy", das sinkende Zinsniveau, und die in den USA und im UK institutionalisierten Muster des Sparens der Mittelklassen, das in diesen Ländern im Gegensatz zu Ländern mit umlagefinanzierten Rentensystemen (wie Deutschland) sehr weitgehend über Pensionsfonds und Aktiensparen erfolgt (S. 78). Die Unternehmensführer der „giant firms" sind somit weder die „action-man heroes of the business press nor the anti-labour villains of the Left, but just another ineffectual officer class" (S. 74).

Die im Durchschnitt gemessen an den Versprechen eher klägliche Performance ist nun keineswegs überraschend, sondern unvermeidlich. Das Bestreben des individuellen Managements, Wertsteigerungen zu erzielen, führt in Produktmärkten mit ausgeprägtem Wettbewerb dazu, dass durch das gleichgerichtete Handeln der Gruppe von Firmen die „Gewinne" („benefits") an die Kunden weiter gereicht werden. In solchen Märkten führen Kostensenkungsstrategien meist dazu, dass diese schnell von anderen nachgemacht werden und so nur die Preise für die Kunden sinken, nicht aber die Profitmargen für die Produzenten. So könne das Management zwar firmenbezogene Bewegungen („moves") vollziehen und damit den Eindruck unaufhörlicher Aktivität und Initiative erzeugen, aber aufgrund der „constraints" des Wettbewerbs auf den Produktmärkten haben die individuellen Firmen nur wenige Hebel, um die Profitabilität zu erhöhen (S. 94–98). Die prinzipiellen Möglichkeiten sind 1) „revenue recovery" über Differenzierung (Nischenstrategien), die dem Preiswettbewerb homogener Güter zu entkommen sucht, 2) „Cost reduction", die sich auf interne Arbeitskosten oder externe Einkaufskosten beziehen kann, und 3) „financial engineering", hier verstanden als die Möglichkeit aufgrund günstiger finanzieller Konditionen (share price oder credit rating) über Akquisitionen zu wachsen, die womöglich den „firm-in-industry"-Vergleich verunmöglichen, weil die Firma nunmehr nicht mehr so gut in eine Industriekategorie passt, die von Analysten zu Vergleichen herangezogen werden. Dass Firmen durch ihre Strategien in die Lage versetzt werden, auf eine Industrie und ihre Regeln grundlegend einzuwirken, so dass sie sich den Restriktionen des Wettbewerbs entziehen können, sei aber die rare Ausnahme: „most firms most of the time cannot act *upon* the industry" (S. 96, Hv. D.V.), weil zum Beispiel strukturelle Machtungleichgewichte zu Lieferanten oder Kunden nicht überwunden werden können. Zudem seien viele Problemlösungen derart, dass sie in kurzer Zeit von Wettbewerbern nachgeahmt werden können.

Was folgt daraus für das Management der „giant firms", die dem Druck des Kapitalmarkts ausgesetzt sind und SV versprechen müssen? Das generelle strategische Problem für das Management besteht fürderhin darin, die jeweiligen Finanzzahlen in Verbindung mit einem Narrativ strategischer Absicht zu liefern, das das Spiel am Laufen hält und in der Lage ist, Diskrepanzen zwischen Versprechen und Ergebnis immer wieder zu überbrücken (S. 99). Mit „Neue Interventionen" ist das Kapitel überschrieben, das veränderte Antworten skizziert, mit denen das Management auf die paradoxen Anforderungen reagieren kann. Die Systematik dieser Antworten verstehen die Autorinnen und Autoren als

„light-touch concepts“, die gleichermaßen ihre materialen Fallanalysen informieren wie von diesen informiert sind. (1) *„Sector-matrix moves“* bezeichnet strategische Entscheidungen des Managements, den auch den Kapitalmarktbeobachtern vertrauten Rahmen von firm-in-industry einschließlich etablierter Wertschöpfungsketten zu überschreiten. Darunter sind die Hinzunahme von Finanz- und anderen Dienstleistungen in das Portfolio von Geschäftsfeldern (ehemaliger) reiner Industrieunternehmen zu verstehen, wie sie am Beispiel von General Electric (GE), Ford und General Motors (GM) exemplarisch vorgeführt werden. Solche strategischen Bewegungen stehen manchen Firmen unter bestimmten Bedingungen zur Verfügung, aber nicht allen und in allen Sektoren; „sector moves“ sind somit keine Signatur einer „neuen Epoche“ und dienen auch nicht als „Meta-Erklärung“ für Firmenstrategien und Organisationsstrukturen oder als neues „Erfolgsrezept“ (S. 100f.) – auch ihre finanziellen Resultate sind gemischt oder enttäuschend. Sie erscheinen aber neu, weil sie keine Entsprechung im Kanon generischer Strategie etwa Porter (1980) folgend haben, und darüber auch ein Versteckspiel gegenüber dem Kapitalmarkt erlauben, wie die GE-Fallstudie über das „undisclosed business model“ vor Augen führt (S. 323–358). (2) Die zweite neue Intervention ist *„Restrukturierung“* (S. 109–122) und im Beobachtungszeitraum allgegenwärtig. Neben klassischem „downsizing“ oder „Betriebsstillegungen“ in Krisenzeiten vollzieht sich Restrukturierung hauptsächlich über zwei Formen: Mergers & Acquisitions (M&A) und das Engagement von Private Equity Firmen bei kleineren börsennotierten Firmen oder buy-outs von „Divisions“ großer Firmen. Froud et al. fassen Restrukturierung (ebenso wie SV) nicht als definiertes Konzept, sondern als soziale Rhetorik, die von akademischen Kritikern wie von Verteidigern in verschiedener Weise genutzt und interpretiert wird, als Bruch von Stakeholder-Verträgen oder als Disziplinierung von verschwenderischen Managern (wie in der Agenturtheorie argumentiert wird) (S. 115). Aber auch hier erweist sich, dass die finanziellen Erträge für die Shareholder oft enttäuschend sind und auch die Erwartungen an Arbeitskostensenkungen werden oft nicht erfüllt (S. 118). Hier kommen die zuvor schon erwähnten praktischen Probleme ins Spiel, weswegen es im Durchschnitt so schwierig ist, auf Wettbewerbsmärkten die Rendite zu erhöhen. Im *finanzialisierten* Unternehmen ist die „defensive Restrukturierung“ trotz enttäuschender Ergebnisse weiterhin eine attraktive Option, weil sie für das Management zum einen „Zeit kauft“ und zum anderen vergleichende Betrachtungen der Performanz der Firmen verwirrt bzw. erschwert (S. 109).

(3) Die dritte „neue Intervention“ nennen die Autorinnen und Autoren „narratives and numbers“. Dieses Unterkapitel stellt einen konzeptionellen und innovativen Kern des Buches dar. Der Stellenwert von Narrativen und ihr kontingenter, immer wieder herzustellender Zusammenhang mit dem Zahlenwerk (numbers) der weitgehend vorgeschriebenen Rechnungslegung wird im ersten Teil des Buches entwickelt und exemplarisch illustriert, entfaltet aber in den Fallstudien den vollen Ertrag. Die zuvor schon erwähnten strategischen Bewegungen bedürfen einer Erzählung über die strategische Zwecksetzung, die manchmal durch finanzielle Ergebnisse bestätigt, aber eben auch widerlegt oder in Zweifel gezogen werden können. „Against this background we propose a new method of analysis that involves playing narrative and numbers against each other to explore corroboration

and discrepancy between the two registers of narrative and numbers" (S. 122). Entscheidend ist die Konstruktion des Zusammenhangs der beiden „Register". Diskurse (und ihre narrativen Figuren) mögen in bestimmten Situationen „konstitutiv" sein, in dem Sinne, dass sie Entscheidungen anleiten bzw. hervorbringen, aber auf der Ebene des Unternehmens sind die dort erzeugten Finanzzahlen (mit Ausnahme von Betrugsfällen) nicht eine einfache Funktion der Erzählung des CEO (S. 122). Dem stehen wirksame institutionelle Vorkehrungen im Wege. Nicht beliebig interpretierbare Verbuchungsregeln verhindern allzu „kreative Buchführung", so dass das Management nicht verhindern kann, dass im Narrativ nicht vorkommende unerwünschte Effekte sich in den „numbers" niederschlagen. Diese sind ein „awkwardly independent point of reference" (S. 123 u. S. 132ff.).

So wie die Zahlen keine unproblematische Beweisführung über Erfolg oder Misserfolg darstellen und auch zu verschiedenen Narrativen passen können, so sind auch die „firm narratives" vermischt mit oder eingebettet in breitere „industry narratives" oder ein „economic grand narrative", wie es die „new economy"-Erzählung über außergewöhnliche Produktivitätssteigerungen durch Computer und Internet darstellte. Narrative entstehen aus dem Zusammenspiel verschiedener Autoren. Management, Analysten und die Wirtschaftspresse sind beteiligt und keine Gruppe kann die Entstehung und den Wandel von Narrativen kontrollieren, wohl aber sich daran beteiligen, bestimmte Narrative zu bestärken oder herauszufordern. Welche Ziele ausgegeben werden können und ob Ergebnisse als gut oder schlecht erkannt werden, erfolgt in Bezugnahme auf Narrative, einem instabilen, kollektiven Unterfangen (S. 123). Dies eröffnet dem Management mehr oder weniger gute Möglichkeiten, vergangene Erfolge oder Misserfolge zu erklären bzw. zu rechtfertigen und die Tragfähigkeit neuer strategischer Bewegungen zu plausibilisieren, um erneut Zeit zu gewinnen.

2 Theoretischer Kontext

Die Gliederung des Buches trennt Theorie und Empirie nicht säuberlich. So enthält der erste Teil des Buches, der „general argument and evidence" verspricht, einerseits konzeptionelle Klärungen, die Zug um Zug in kritischer Auseinandersetzung mit etablierten Konzepten etwa dem Strategiediskurs in der Managementliteratur oder den Formationstheorien aus der politischen Ökonomie eingebracht werden (s.o), andererseits aber auch empirische „Evidenz" auf Basis von aggregierten, unternehmensbezogenen Daten und Vorgriffen auf die Fallstudienergebnisse. Auch die Fallstudienkapitel sind keine reinen „Anwendungen" der konzeptionellen Erwägungen aus dem ersten Teil oder gar hypothesenüberprüfend angelegt. Vielmehr wurden in der Entstehungsgeschichte des Buches die extensiven Fallstudien zuerst geschrieben. Der erste Teil entstand aus einer erneuten Reflektion über die Fallstudien in Auseinandersetzung mit vorhandenen Interpretationsangeboten und ergänzt um Diskursanalysen über die Entstehung und kulturelle Ausformung der Shareholder Value Bewegung und um systematische empirische Analysen der „outcomes" auf Basis der beiden großen Firmensamples. Die Autorinnen und Autoren

kennzeichnen ihr Vorgehen als „conceptual minimalism (combined) with empirical resourcefulness“(S. 99). Sie setzen sich von einer formalisierten Sozialwissenschaft ab; ihr Vorgehen sei eher eine “free-form historiography”, aber dennoch eine „methodical historiography with a definite problematic“ (S. 99). Die Studie profitiert von der Kombination aus Historiographie und profunder Kenntnis des Rechnungswesens, was offenbar besonders gut an die britische Tradition der „Critical Perspectives on Accounting“, wie die einschlägige Fachzeitschrift heißt, anschlussfähig ist.

Die theoretische Orientierung der Studie bezeichnen die Autorinnen und Autoren als „socio-cultural“ (S. 4) oder „cultural-political“ (Froud et al. 2009, S. 288). Sie grenzen sich von der „traditionellen“ Politischen Ökonomie ab, die eine Vorliebe für stabile Konfigurationen mit mechanischen Ursache-Wirkungsbeziehungen („‚box and arrow‘ approach“) hat. Statt eine Epoche des Finanzmarktkapitalismus, der Shareholder Value Ökonomie oder eines finance-led growth regimes identifizieren zu wollen, welche mit klar definierten Effekten etwa hinsichtlich Wachstum oder Beschäftigung einhergeht, versucht ihr Ansatz die Finanzialisierung im Gegenwartskapitalismus zu verstehen, „which is not an epochal stage but a mobile, resourceful and ambiguous process“ (Froud et al. 2009, S. 303). In dieser Orientierung spielt die kritische Analyse von Narrativen eine essentielle Rolle, die sich aber von allzu performativen Wirkungsvorstellungen (etwa Callon folgend) abgrenzt. Stattdessen betonen die Autorinnen die komplexe Entstehung des Narratives, die dabei wirksame Mehrstimmigkeit, die Vielfalt der Rezeption und die lockere Verknüpfung mit „Outcomes“ (Froud et al. 2009, S. 293).

3 Diskussion und Kritik

„Financialization and Strategy“ hat eine breite internationale Rezeption und Würdigung erfahren. Führende Vertreter der Critical Accounting und Management Studies wie Michael Power und Hugh Willmott preisen das Buch als „essential reading“ und „pathbreaking“ (Klappentext des Buches). Google Scholar (Abruf August 2015) verzeichnet 413 Zitationen, darunter viele Standardtexte zur Finanzialisierung (etwa Krippner 2011 und Zwan 2014), Textbücher zu den Critical Management Studies und zur Wirtschaftsgeographie der Finanzen. In vielen Texten wird das Buch als Hauptreferenz für „control financialization“ bzw. die Durchsetzung von Shareholder Value Konzepten erwähnt, darunter auch solche, die den Beitrag der Autorengruppe nur als Beleg für die Durchsetzung des Shareholder Value zitieren und dann fälschlicherweise in die von diesen kritisierte politökonomische Lesart einsortieren. Nur einige Autoren nehmen konzeptionelle Einordnungen vor, in denen etwa wie bei French et al. (2011) „Financialization and Strategy“ als Prototyp für die „cultural political-economy perspective“ rezipiert und in die Tradition der “critical social accountancy”-Forschung gestellt wird. Ein systematischer Dialog mit der kritisierten traditionellen Political Economy ist bisher nicht erfolgt. Nur eine formelle Rezension (Kallifatides 2009) kritisiert das Buch explizit in der Perspektive der von Froud et al. angesprochenen Political Economy, die mit definitiven Effekten einer Shareholder

Value Ökonomie rechnet. Faust (2011) hingegen würdigt das Buch für die kontextsensible Analyse der „Translation" des Shareholder Value Konzepts, die auch für andere institutionelle Kontexte genutzt werden kann. In der deutschsprachigen Literatur wurde das Buch ebenfalls als Standardwerk der Finanzialisierungsforschung aufgegriffen (etwa bei Kädtler 2010) und vor allem von Autoren rezipiert, die sich für die epistemischen Praktiken von Bankanalysten (Faust und Bahnmüller 2007) oder für die Entstehung und den Wandel kognitiv-kultureller Rahmungen bzw. Begründungsordnungen im Strategiediskurs interessieren und sich ebenfalls von den Box-and-Arrow Ansätzen aus der Politischen Ökonomie absetzen (Faust et al. 2011; Kädtler 2012).

Finanzialisierung "has effects that are conjunctural, contradictory and non-totalising" (Savage und Williams 2008a, S. 9). Diesen Gedanken hat die Autorengruppe in einer Reihe von eigenen Studien und über den Sammelband „Financialization at Work" (Erturk et al. 2008) mit branchen- und länderspezifischen Studien eingelöst. Johal und Leaver (2007) zeigen etwa, dass große französische Firmen anders als erwartet durch die mächtiger werdenden angelsächsischen Investoren *nicht* „diszipliniert" wurden. Der „permissive stock market" tolerierte die niedrigere Profitabilität und favorisierte stattdessen das Wachstum der französischen Firmen über internationale Expansion.

Im Gefolge der Weltfinanzkrise von 2008 verschob sich das Augenmerk der Forschergruppe auf die Rolle finanzieller Eliten im gegenwärtigen Kapitalismus (Savage und Williams 2008a, 2008b), wobei die noch erfolgreicheren Bereicherungsstrategien der intermediär agierenden Finanzeliten wie Hedgefondsmanager oder Wertpapierhändler aus der Londoner City und der Wallstreet im Vergleich zu den CEOs der „giant firms" herausgestellt wurde. Das 2011 folgende Buch „After the Great Complacency" (Engelen et al. 2011) analysierte die Ursachen der Finanzkrise, die zu einer „explosion in business-led elite storytelling" führte, als "elite debacle" und erweiterte konzeptionell die Bedeutung von Narratives für die Erklärung und Rechtfertigung von Eliten aus der Finanzwelt und Politik. In der Folge widmet sich die Forschergruppe unter der programmatischen Überschrift "The Foundational Economy"[1] zunehmend der Formulierung von wirtschafts- bzw. industriepolitischen Alternativen zur Finanzialisierung für Großbritannien, die aber auch für andere Länder ein hohes Anregungspotential haben.

Literatur

Boyer, R. 2000. Is a finance-led growth regime a viable alternative to Fordism? A preliminary analysis. In: *Economy and Society 29*, S. 111–145.

Callon, M. 1998. *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell.

Czarniawska, B., Joerges, B. 1996. Travel of Ideas. In: Czarniawska, B., Sevón, G. (Hrsg.), *Translating Organizational Change*, S. 13–48. Berlin/New York: DeGruyter.

Engelen, E., Ertürk, I., Froud, J., Johal, S., Leaver, A., Moran, M., Nilsson, A., Williams, K. 2011. *After the Great Complacency. Financial Crisis and the Politics of Reform*. Oxford: Oxford University Press.

1 http://www.cresc.ac.uk/our-research/remaking-capitalism/foundational-economy/

Erturk, I., Froud, J., Johal, S., Leaver, A., Williams, K. 2008. *Financialization at Work. Key Texts and Commentary*. London: Routledge.

Faust, M. 2011. The Shareholder Value Concept of the Corporation and Co-Determination in Germany: Unresolved contradictions or reconciliation of institutional logics. In: Lane, C., Wood, G. T. (Hrsg.), *Capitalist Diversity and Diversity within Capitalism*, S. 150–188. London: Routledge.

Faust, M., Bahnmüller, R. 2007. Die Zeit der Aktienanalysten. In: Langenohl, A., Schmidt-Beck, K. (Hrsg.), *Die Markt-Zeit der Finanzwirtschaft. Soziale, kulturelle und ökonomische Dimensionen*, S. 37–74. Marburg: Metropolis.

Faust, M., Bahnmüller, R., Fisecker, C. 2011. *Das kapitalmarktorientierte Unternehmen. Externe Erwartungen, Unternehmenspolitik, Personalwesen und Mitbestimmung*. Berlin: edition sigma.

French, S., Leyshon, A., Wainwright, T. 2011. Financializing space, spacing financialization. In: *Progress in Human Geography 35,* S. 789–819.

Froud, J., Leaver, A., Johal, S., Nilsson, A., Williams, K. 2009. Narratives and the financialised firm. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 49*, S. 288–304.

Johal, S., Leaver, A. 2007. Is the Stock Market a Disciplinary Institution? French Giant Firms and the Regime of Accumulation. In: *New Political Economy 12,* S. 349–368.

Kädtler, J. 2010. Finanzmärkte und Finanzialisierung. In: Böhle, F., Voß, G. G., Wachtler, G. (Hrsg.), *Handbuch Arbeitssoziologie*, S. 619–639. Wiesbaden: VS Verlag.

Kädtler, J. 2012. Finanzmarktkapitalismus oder Finanzmarktrationalität? In: Dörre, K., Sauer, D., Wittke, V. (Hrsg.), *Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik*, S. 205–221. Frankfurt/M.: Campus.

Kallifatides, M. 2009. Review Essay: Financialization and Strategy. In: *Critical Discourse Studies 6,* S. 153–163.

Krippner, G. R. 2011. *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge (MA): Harvard University Press.

Lazonick, W., O'Sullivan, M. 2000. Maximising shareholder value: a new ideology for corporate governance. In: *Economy and Society 29,* S. 13–35.

Porter, M.E. 1980. *Competitive Strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. New York: The Free Press.

Savage, M., Williams, K. 2008a. Elites: remembered in capitalism and forgotten by social sciences. In: *Sociological Review 56*, S. 1–24.

Savage, M., Williams, K. (Hrsg.). 2008b. *Remembering Elites*. Oxford: Wiley-Blackwell.

Zwan, van der N. 2014. Making sense of financialization. In: *Socio-Economic Review 12*, S. 99–129.

Gunnar Trumbull: Consumer Capitalism

Sebastian Nessel

Trumbull, Gunnar. 2006a. *Consumer Capitalism: Politics, Product Markets, and Firm Strategy in France and Germany*. Ithaca: Cornell University Press.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte und Methoden

In *Consumer Capitalism* untersucht Gunnar Trumbull die Bedeutung von Verbraucherinstitutionen für die Ausgestaltung von Märkten. Unter Verbraucherinstitutionen versteht er vor allem Verbraucherorganisationen wie die *Stiftung Warentest* und die *Verbraucherzentralen* der Bundesländer in Deutschland und teils auch andere verbraucherpolitische Akteure wie z.B. Verbraucherministerien. Seine zentrale These ist, dass Verbraucherinstitutionen die Handlungsstrategien von Produzenten und Konsumenten beeinflussen, indem sie zwei Formen der Marktunsicherheit reduzieren: „product related risk and product related information" (S. 4f.). „Product related risk" und „product related information" werden als zentrale Formen von Unsicherheit und als potentielle Risiken von Konsumentscheidungen verstanden. Sie resultieren durch unsichere Erwartungen von Konsumenten hinsichtlich der Garantie-, Nutzungs-, Funktions- und Qualitätsversprechen der Anbieter (S. 20f.). Zur Reduktion dieser Unsicherheiten tragen nach Trumbull nachfrageseitige Organisationen wesentlich bei: In Bezug auf produktbezogene Risiken u.a. durch ihr Einwirken auf Gesetze, Haftungsregeln oder Verträge (Kap. 4); in Bezug auf den Abbau von „Informationsunsicherheit" z.B. durch anbieterunabhängige Produktinformationen (Kap. 5, S. 126ff.) oder durch Regulierung des Produktdesigns (S. 155ff.). Verbraucherinstitutionen beeinflussen hierüber die Handlungsbedingungen von Anbietern und Konsumenten gleichermaßen: „Institutions and regulations in the postwar period to protect consumers exerted a systematic influence on the product strategies of producers and consumers through their impact on product information and product-related risk" (S. 2).

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_48

Trumbull geht davon aus, dass „the unfettered marketplace, in which uncertainty rules and caveat emptor (‚Let the buyer beware') dictates each consumer decision has virtually disappeared. Consumers have become the focus of intensive policy making designed to protect them from risks and disappointments of the market" (S. 2). Wie dieses „policy making" im Rahmen nationaler Verbraucherpolitik zum „Schutz des Konsumenten" jeweils ausfällt, basiere auf spezifischen *Ideen* über Konsumenten und Märkte (S. 15ff. u. S. 24ff.). Diese unterscheiden sich einerseits in der Vorstellung von Konsumenten als „political citizen", als Teil einer „interest group" oder als „economic citizen", sowie andererseits in den jeweils wahrgenommenen Problembereichen „inadequate rights", „need for negotiation" oder „market failure" (S. 15ff. u. S. 24ff.). Trumbull argumentiert, dass diese Ideen damit korrespondierende verbraucherpolitische Regime begünstigen – das „protection model" (z.B. USA, Frankreich), das „negotiation model" (z.B. Schweden) sowie das „information model" (z.B. Deutschland) (S. 24ff. u. 43f.). Diese „Regime" des Verbraucherschutzes beeinflussen dann je variierend die Ausgestaltung des Wettbewerbs, die Rechte und Pflichten der Marktteilnehmer sowie die Marktprodukte.

Trumbull führt die Durchsetzung spezifischer Ideen über die Verbraucherpolitik sowie damit korrespondierende Institutionen vor allem auf die *Kräftekonstellationen* zwischen Verbraucher- und Produzentengruppen zurück. Die Ausgestaltung der Verbraucherpolitik gründet Trumbull auf einen konflikttheoretischen Ansatz, der sich insbesondere dem *kollektiven* Zusammenschluss der Marktparteien widmet: „How governments regulated the consumer sphere was dictated by a struggle between the *organized interests of producers and consumers* over the social and economic *identity* of the modern consumer" (S. 162, eigene HV). Die Ausgestaltung von Märkten ist nach Trumbull damit Ausdruck von Kämpfen um Ideen zwischen kollektiv organisierten Akteuren. Wie diese „second order contest[s] over competing ideas" (S. 162, eigene HV) jeweils ausfallen, hänge von den „organizational capacities of producers and consumers to secure their preferred policy models" (S. 162, eigene HV) ab. Diese „capacities" sieht er vom historischen Erbe der politischen Mobilisierung (49ff.), von Verbindungen der Akteure zu politischen Parteien und Gewerkschaften (S. 49–55) sowie von institutionellen (S. 59–63) und rechtlichen (S. 63–66) Gegebenheiten beeinflusst.

Um die Effekte von Verbraucherinstitutionen auf Märkte zu untersuchen, wendet Trumbull eine komparative und historische Institutionenanalyse an. Am Beispiel Frankreich und Deutschland zeichnet er nach, wie unterschiedliche Ideen und Kräfteverhältnisse zwischen kollektiv organisierten Marktakteuren zu variierenden Regimen des Verbrauchsschutzes führten (S. 15ff. u. S. 43f.). Anhand von Dokumentenanalysen und Sekundärdaten macht er deutlich, dass die Vorstellung von Konsumenten als „politische Bürger" in Frankreich die Durchsetzung eines „Schutzmodells" mit starker staatlicher Intervention in den Markt begünstigte (S. 36ff.). Dahingegen führte die Deutung des Konsumenten als „Wirtschaftsbürger" in Deutschland zu politischen Maßnahmen, die ein möglichst hohes „Informationsniveau" (Produktkennzeichnung, Konsumentenberatung, „unabhängige" Verbrauchertests) im Rahmen eines „Informationsmodells" präferierten (S. 24–29ff.). Diese unterschiedlichen Politikregime führen in der Folge zu divergierenden marktlichen

Regeln. So setzt das französische „Schutzmodell" auf weitreichende Gesetze und strenge Haftungsregeln, um produktbezogene *Risiken* zu mindern. Demgegenüber wurden im deutschen „Informationsmodell" eher Maßnahmen mit geringer marktlicher Eingriffstiefe durchgesetzt, vor allem die Selbstregulierung von Firmen sowie die Erhöhung des „*Informationsniveaus*" von Konsumenten z.B. durch „labeling, accurate advertising, quality standards, comparative test results, contractual clarity, consumer advise centers"(S. 163, vgl. genauer Kap. 4 u. Kap. 6). Trumbull führt diese verbraucherpolitischen Entscheidungen und ihre Folgen auf den Organisationsgrad der Marktparteien zurück: „In Germany, where producers were highly organized and consumers relatively weak, protections were designed in ways that favored producer interests. In France, by contrast, highly mobilized consumers groups faced relatively disorganized industry interests, so consumers were able to achieve policies that corresponded more closely with their own interests" (S. 20, auch S. 49ff.). Die jeweiligen verbraucherpolitischen Leitbilder beeinflussen dem Autor zufolge dann systematisch Konsumenten- und Firmenentscheidungen: indirekt, indem sie über politische Entscheidungen die Haftungsregeln von Anbietern, die Bewerbung von Produkten oder die Vertragsgestaltung beeinflussen (S. 126ff. u. S. 155ff.); direkt, indem sie die Dispositionen und Handlungsentscheidungen der Marktparteien beeinflussen (Kap. 8): „Consumers in the information model thus protect themselves against product risk by purchasing higher-quality products". Der Fokus auf Qualität führe im deutschen „Informationsmodell" dazu, dass Konsumenten diese als „insurance against unsafe products" interpretieren und dass „producers in this market therefore develop capacities and designs that allow them to compete for a high level of the hidden product qualities that consumers prefer" (alles S. 163). Dahingegen setzen das französische Regime und französische Konsumenten auf die Sicherheit staatlicher Regeln und damit auf „visible qualities" (S. 162), deren Nicht-Einhaltung im Zweifelsfall durch „harte" Haftungsregeln durchgesetzt werden: „French approach allowed consumers to buy any product without concern about product-related loss, since government formally protected them" (S. 8). Diese *varieties of consumerism* (Trumbull 2006b) und die damit verbundenen Konsumenten- und Firmenentscheidungen begünstigen nach Trumbull auch spezifische Pfade nationaler Innovationsgestaltung: „French approach to consumer protection favored a product strategy that emphasized novelty and discouraged investment in incremental product quality. For Germany the emphasis on consumer information had the opposite effect. Because German consumers relied heavily on product knowledge […] their reliance on information caused them to avoid radically new products of which reliable assessment remained difficult. […] German companies competed along dimensions of quality and engineering, French producers faced competition primarily in innovativeness and style" (S. 8, vgl. auch S. 165ff.). Diese Entwicklung habe unmittelbar auch damit zu tun, dass das französische Schutzmodell eher auf geringe Preise setze, das deutsche eher auf Qualitätssteigerung (vgl. S. 145ff., Kap. 7).

2 Theoretischer Kontext

Der Politikwissenschaftler Trumbull verfolgt in seinen Arbeiten den Ansatz einer vergleichenden politischen Ökonomie. In *Consumer Capitalism* schließt er an die Diskussion zu „varieties of capitalism" an (VoC, Hall und Soskice 2001). Wie der Titel seiner Studie deutlich macht, geht es ihm aber nicht um Regime der „anbieterseitigen Organisation der Ökonomie" (VoC), sondern um variierende *Regime der Verbraucherpolitik*. Verbraucherverbände und verbraucherpolitische Institutionen werden zusammengenommen als *consumer capitalism* verstanden (Trumbull 2006a); unterschiedliche Ausrichtungen dieser als *varieties of consumerism* (Trumbull 2006b). Trumbull ergänzt bisherige Modelle der politischen Ökonomie und der Wirtschaftssoziologie um eine institutionelle Analyse der Konsumseite in modernen Gesellschaften sowie ihrer Bedeutung für die Ausgestaltung von Märkten: „The resulting set of economic institutions might be called consumer capitalism: an organization of the political economy in which the institutional interests of consumers set the terms for government policy formation and company-level product market strategies" (S. 3). Mit diesem Argument wendet er sich vor allem gegen den VoC-Ansatz, der voraussetzt, dass Konsumenten Produkte im Rahmen nationaler Produktregime zwangsläufig auch nachfragen, ohne jedoch die Voraussetzungen ihrer Kaufentscheidungen zu hinterfragen (S. 4). Dieser Einwand kann auch auf die Wirtschaftssoziologie übertragen werden, die die Unsicherheit bei Konsumentscheidungen kaum problematisiert.

In neueren Arbeiten hat Trumbull seinen Ansatz zu Voraussetzungen und Effekten der *kollektiven Organisation* von Konsumenten und Firmen weiter ausgearbeitet (Trumbull 2012). Ähnlich wie in *consumer capitalism* ist sein zentrales Argument weiterhin, dass nicht nur „gut" koordinierte Interessen auf Seiten der Anbieterseite die politische Einbettung von Märkten beeinflussen, sondern auch vermeintlich „diffuse" *Interessen* der Nachfrageseite. Letztere sieht er weiters durch Verbraucherverbände wie die *Stiftung Warentest* und die *Verbraucherzentralen* in Deutschland vertreten. Am Beispiel von Verbraucherorganisationen vertieft Trumbull in Abgrenzung zu Mancur Olsons einflussreicher Theorie kollektiven Handelns (1965) das Argument, dass sich auch Konsumenten trotz geringer selektiver Anreize zu Organisationen zusammenzuschließen (können), um politisch an Einfluss zu gewinnen (Trumbull 2012, S. 14ff.). Im Gegensatz zu Olson argumentiert Trumbull, dass auch vermeintlich „diffuse" Interessen der Konsumenten selbst dann organisiert werden können, wenn selektive Anreize für die Beteiligten kaum relevant sind oder ihren persönlichen „Aufwand" übersteigen. Er zeigt, dass Konsumenten durch eine *potentiell* bestehende Aussicht auf Erfolg (Interessen) oder durch eine – zumindest „gefühlte" – Wertübereinstimmung (Ideen) organisiert werden können (u.a. Trumbull 2012, S. 19–26). Diese „Wertübereinstimmung" ergibt sich vor allem aus der *Ablehnung* bestehender Unternehmens- oder Marktpratiken (Trumbull 2012, S. 20f.) Allerdings übersieht Trumbull, dass gerade die Beispiele Frankreich und Deutschland ungeeignet sind, um diese These zu bestätigen. Denn gerade in diesen Ländern spielt der Staat mittels finanzieller Unterstützung von Verbraucherorganisationen eine bedeutende Rolle, um Konsumenten *durch Dritte vertreten zu lassen* (Nessel 2016). Unabhängig der Quellen

kollektiver Aktionen sei nach Trumbull aber entscheidend, *dass* sich Konsumenten *kollektiv organisieren*. Denn nur so hätten sie die *Chance*, ihre Ziele auch gegen gut organisierte Anbieterinteressen durchzusetzen. Die Koordination und Einbettung politischer und ökonomischer Entscheidungen werden auch in neueren Schriften auf die Organisation und Durchschlagskraft kollektiver Akteure zurückgeführt, die sich je nach institutionellem und kulturellem Setting, der Organisation ihrer Interessen sowie der politischen Anschlussfähigkeit ihrer Ideen unterscheidet (Trumbull 2012, Kap. 8).

3 Diskussion und Kritik

Der Zusammenhang zwischen Verbraucherorganisationen und Märkten wurde in der Wirtschaftssoziologie kaum untersucht. Trumbull kommt das Verdienst zu, einen ersten Ansatz hierzu ausgearbeitet zu haben. Seine Ausführungen sind weiterführend, da sie den bisher vernachlässigten Einfluss der Nachfrageseite sowie von kollektiven Akteuren auf Märkte in den Blick nehmen. Kollektiv organisierte Konsumenten in Verbraucherorganisationen werden so als politisch-kultureller Faktor für Produzenten- und Konsumentenentscheidungen sichtbar. Auch der Kampf um Ideen und Interessen zwischen Verbraucherorganisationen und Firmen bzw. Unternehmensverbänden wird als wichtiger Einflussmechanismus deutlich, um die Konstitution und Funktionsweise von Märkten nachzuvollziehen. Eine entscheidende Schwachstelle von Trumbulls Ansatz ist seine Beschränkung auf staatlich initiierte und mitfinanzierte Verbraucherschutzorganisationen. Neuere Studien zur Wirkung „politischen Konsums“ (Micheletti 2003) oder zu „privaten“ Verbraucherorganisationen“ werden hingegen vernachlässigt. Auch die Bedeutung anderer kollektiver Akteure wie z.B. soziale Bewegungen werden nicht thematisiert (King und Soul 2007). Ferner enden die empirischen Daten Trumbulls Anfang der 1980er Jahre. Da er sich auch in neueren Arbeiten einzig auf diese Datenquellen stützt, muss er übersehen, dass sich in Deutschland seit den 1980er Jahren private Verbraucherorganisationen ohne staatliche Finanzierung gegründet haben – ein Phänomen, das seine Gegenthese zu Olson weiter stützten würde. Und obwohl er deutlich macht, dass Akteursinteressen auch auf kulturellen Ideen gründen (Leitbilder des Verbraucherschutzes), bleiben weitere kulturelle Einbettungsfaktoren, wie z.B. die gesellschaftliche Akzeptanz kollektiver Zusammenschlüsse, unberücksichtigt. Schließlich wird auch der Ursprung von Ideen kaum genauer analysiert, ebenso wenig wie die *strukturellen* Beziehungen zwischen Akteuren der Verbrauchpolitik (z.B. Netzwerkeffekte). Trotz dieser Einschränkungen bietet *Consumer Capitalism* wichtige Erkenntnisse zur Bedeutung von „Verbraucherinstitutionen“ für die Strukturierung von Märkten. Neuere wirtschaftssoziologische Studien zu Verbraucherorganisationen und Märkten bilden daher notwendige und weiterführende Ergänzungen zu Trumbulls Ansatz, um die Bedeutung der Nachfrageseite für Märkte sowie für die Entscheidungen von Marktakteuren nachzuvollziehen (Nessel 2014, 2016).

Literatur

Hall, P. A., Soskice, D. W. 2001. *Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.

King, B., Soule, S. 2007. Social Movements as Extra-Institutional Entrepreneurs: The Effect of Protest on Stock Price Returns. In: *Administrative Science Quarterly 52*, S. 413–442.

Nessel, S. 2014. Verbraucherorganisationen als Resilienz- und Vulnerabilitätsfaktor von Markterwartungen. In: Endreß, M., Maurer, A. (Hrsg.), *Resilienz im Sozialen. Theoretische und empirische Analysen*, S. 153–180. Wiesbaden, VS Verlag.

Nessel, S. 2016. *Verbraucherorganisationen und Märkte. Eine wirtschaftssoziologische Untersuchung*. Wiesbaden: VS Verlag.

Olsen, M. 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Havard University Press.

Micheletti, M. 2003. *Political Virtue and Shopping: Individuals, Consumerism, and Collective Action*. New York: Palgrave.

Trumbull, G. 2006b. Varieties of Consumerism. In: *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2006*, S. 61–76.

Trumbull, G. 2012. *Strength in Numbers: The Political Power of Weak Interests*. Cambridge: Harvard University Press.

Luc Boltanski und Laurent Thévenot: Über die Rechtfertigung

Lisa Knoll

Boltanski, Luc, Thévenot, Laurent. 2007. *Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft*. Hamburg: Hamburger Edition.
Boltanski, Luc, Thévenot, Laurent. 2006. *On justification: Economies of worth*. Princeton: Princeton University Press.
Boltanski, Luc, Thévenot, Laurent. 1991. *De la justification. Economies de la grandeur.* Paris: Gallimard.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte und des Vorgehens

Über die Rechtfertigung (ÜR) ist in vielerlei Hinsicht ein ungewöhnliches soziologisches Werk. Es bringt klassische Moralphilosophie mit Alltagskoordination in Zusammenhang, konstatiert eine Gemeinwohlorientierung im Disput, und macht sich für die Kritikfähigkeit der Akteure stark. Luc Boltanski und Laurent Thévenot beginnen mit der Beobachtung, dass Akteure in unstimmigen Situationen auf universelle Prinzipien der Gerechtigkeit (*justice*) und Richtigkeit (*justesse*) zurückgreifen, um alltägliche Situationen zu ordnen und zu bewerten. Das Problem (oder vielmehr die Chance) für die Akteure liegt darin, dass ihnen eine begrenzte Anzahl an gerechtigkeitsbegründenden Vorstellungen von „Gemeinwohl" (*cités*) zur Verfügung steht, um Dispute zu bewältigen. Es bedeutet, dass man sein Handeln rechtfertigend vor Kritik wappnen muss, und dass man Kritik nicht einfach nur mit „dein Gesicht gefällt mir nicht" begründen kann. Man muss sich auf universelle öffentliche Gemeinwohlvorstellungen beziehen und dabei gleichzeitig potentielle Gegenargumente in Rechnung stellen.

Boltanski und Thévenot gehen in ihrem Buch mehrschrittig vor. Zunächst begründen sie, was es heißt, von einer Gemeinwohlorientierung im Modus der Kritik auszugehen, um dann eine Liste unterschiedlicher „Gemeinwesen" vorzustellen. Sie leiten diese „Gemeinwesen" aus verschiedenen politischen Philosophien her, die – wie sie zeigen – noch heute in Vorstellungen des guten und angemessenen Organisierens und Wirtschaftens enthalten sind. Der Clou des Buches besteht darin, moralphilosophische Werke auf Ratgeberliteratur anzuwenden und so zu zeigen, dass argumentative Versatzstücke dieser Moralphilosophien von Aristoteles, Augustinus, Hobbes, Smith, Bossuet, Montesquieu, Rousseau und

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_49

Saint-Simon die alltägliche Praxis des Kritisierens und Rechtfertigens in Gewerkschaften, Unternehmen und in Politik und Verwaltung, kurz im öffentlichen Raum, heute noch stützen. Im letzten Teil des Buches befassen sich Boltanski und Thévenot mit den Möglichkeiten der Beschwichtigung der Kritik. Dabei spielen der Kompromiss und die Relativierung eine wichtige Rolle.

Einen zentralen Bestandteil des Buches nimmt die Rekonstruktion der sechs gemeinwohlbegründenden „Welten" ein, in denen die Größe (*grandeur*) von „Wesen" (Personen und Dinge) auf ganz unterschiedliche Weise bestimmt wird. Um Ordnung in unstimmige Situationen zu bringen, müssen die „Wesen" zunächst vergleichbar werden, um dann voneinander geschieden werden zu können (Äquivalenz). In sogenannten Prüfungen (*épreuve*), also über Bewertungsverfahren, werden diese Rangfolgeprobleme auf unterschiedliche Weise gelöst. Jede der Welten etabliert ein eigenes Prüfungs- oder Wertigkeitsformat: In der *Welt der Inspiration* sind unkonventionelle und spontane Handlungen von hohem Wert, die der Leidenschaft und der emotionalen Verfasstheit der Person entspringen. Kinder, Künstler und Querdenker haben hier einen hohen Stellenwert. In der *Welt der Meinung* sind der Trend und die Nachahmung wertvoll und Personen sind dann besonders anerkannt, wenn sie berühmt sind und einen hohen Bekanntheitsgrad haben, wenn sie einen Nachrichtenwert haben. In der *Welt des Hauses* zählt die Tradition und langjährige freundschaftlich-familiäre Verbundenheit. Von hohem Wert sind hier Personen, die vererben und erben. Die Vergangenheit zählt mehr als die Zukunft. In der *staatsbürgerlichen Welt* zählt die kollektive Beschlussfassung und ihre schriftliche und zugängliche Dokumentierung. Die Schriftlichkeit garantiert die Repräsentation der Repräsentierten. Von hohem Stellenwert sind Mitglieder von organisierten Gruppen und ihre gewählten Vertreter. Es geht um die grundsätzliche Gleichheit der Menschen, die demokratisch sichergestellt wird. In der *Welt der Industrie* geht es um die Sicherung des zukünftigen Fortschritts durch Messung, Planung und Mechanisierung. Ingenieure haben hier einen hohen Stellenwert. In der *Welt des Markthandelns* geht es um die eigennützige Bedürfnisbefriedigung, die Konkurrenzverhältnisse sicherstellt. Im Preis drückt sich das Begehren der Konkurrenten aus, die zu momentanen Käufern und Verkäufern werden, um dann wieder auseinanderzugehen. Im Tausch finden weder Zukunft noch Vergangenheit statt.

Wie bereits angedeutet, geht es in ÜR nicht allein um Sinnstiftung, sondern darüber hinaus um Bewertung, die tief eingreift in die Situation (Prüfung), die aber immer auch anders möglich wäre (Kritik), und die sich deshalb vor Kritik wappnen muss (Rechtfertigung). Um die Unsicherheit der Situation zu bewältigen, um die Dinge und Personen in einer Situation in Einklang zu bringen, investieren Personen in stimmige Prüfungssituationen. Das Reinheitsbestreben setzt in gewisser Weise die Existenz alternativer Wertigkeiten voraus, denn diese lösen einen „Zwang zur Rechtfertigung" (S. 317) aus, die eine Erhärtung der kritisierten Prüfungssituation nach sich ziehen muss. Im Akt der Rechtfertigung müssen die Akteure Beweise vorbringen und die Situation nach Belegen für ihre gerechte und richtige Existenz absuchen, oder eben in diese investieren. Wenn man so will, lässt sich der Grad der Institutionalisierung von Prüfungsformaten daran ablesen, wie schwer es ist, sich gegen diesen zu stemmen und Kritik zu üben. Manch „reine" Situation

kann nur noch durch den „Größenwahn“ einer Person kritisiert werden (S. 310). Denn in einer Situation, in der alles auf Stimmigkeit abgestellt ist, muss sich eine Person allein mit ihrem Körper und ihrer Stimme, ohne jegliche objektive Garantien in das Manöver der Kritik stürzen. Andersherum gelten aber auch Personen, die noch im Angesicht des Wandels an der Stimmigkeit einer Situation festhalten als „eigensinnig“ (S. 314) oder störrisch, denn sie verkennen, dass die einstige „Natürlichkeit“ der Situation längst verblasst ist. Die Möglichkeit aus der Natürlichkeit einer Situation auszusteigen, ist also die Prämisse des rechtfertigenden Handelns und der Kritik (S. 317).[1]

Dispute können aber auch durch den Kompromiss und die Relativierung bewältigt werden. Im Kompromiss wird der Widerspruch zwischen zwei oder mehreren Welten ignoriert, um neue hybride Konstrukte zu ermöglichen. Die Prüfung wird ausgesetzt. Kompromisse zwischen den Welten sind notorisch instabil. So kann das Konzept der „Hausangestellten“ (ein Kompromiss zwischen der *staatsbürgerlichen Welt* und der *Welt des Hauses*) als Euphemismus entlarvt werden, indem der Terminus der „Angestellten“ als unrealistisch zurückgewiesen und gezeigt wird, da es sich doch eigentlich um ein „Dienstmädchen“ und daher um die eher rechtlose *Welt des Hauses* handelt, die nur zum Schein mit der *staatsbürgerlichen Welt* verwoben wurde (S. 373). Kompromisse können aber auch zu neuen Gemeinwesen zusammenwachsen, wie Boltanski und Chiapello (2003) im *Neuen Geist des Kapitalismus* in Bezug auf die *Cité par projects* ausführen. Hier wurde die Kritik der Inspiration (*Künstlerkritik*) in eine neue Rechtfertigungsordnung verwoben, die damit die staatsbürgerliche *Sozialkritik* zurückdrängen konnte. Anders als der Kompromiss setzt der Relativismus den Konflikt aus, indem die Unterschiede der Elemente betont werden, aber gleichzeitig auch deren Gleichwertigkeit. Problemlösungen werden so an die Zukunft delegiert, ohne das Problem einer (kompromisshaften oder stimmigen) Lösung zuzuführen (S. 454). Außerdem sind verschiedene Varianten der Relativierung denkbar, die sich aus dem Regime des rechtfertigenden Handelns herausbewegen. Indem man einen Konflikt dem öffentlichen Disput entzieht und zu einer privaten Angelegenheit herabstuft, z.B. über die Formel „unter uns gesagt“, können Dispute ebenfalls bearbeitet werden (S. 448ff.). Hier haben wir es mit privaten und weniger öffentlichen Regimen des Handelns zu tun, denen sich Boltanski und Thévenot in ihren späteren Arbeiten intensiver zuwenden.

2 Werkbezüge und Weiterentwicklungen

Die Entstehungsgeschichte von ÜR liegt in den 1980er Jahren, in der sich die so genannten „Neuen Sozialwissenschaften in Frankreich“ formieren (Wagner 1993), die als eine pragmatistisch informierte Gegenbewegung zur Soziologie von Pierre Bourdieu auftritt.

1 Boltanski unterscheidet deshalb in *Soziologie und Sozialkritik* (2010) zwischen Realitätsprüfungen und Wahrheitsprüfungen. Wahrheitsprüfungen nehmen die Form einer Monstranz an, die der Kritik durch das symbolische Ritual entgegentritt. Die Realitätsprüfung lässt dagegen einen ständigen Abgleich zwischen Situation und Kritik zu.

Hierzu zählt auch Bruno Latour, der mit Luc Boltanski in engem Austausch steht (Guggenheim und Potthast 2012). Gleichzeitig ist für das Entstehen von ÜR die theoretische Bewegung der *Économie des conventions* (EC) zentral. Die EC entwirft in kritischer Auseinandersetzung mit etablierten ökonomietheoretischen Paradigmata eine alternative Wirtschaftssoziologie (Diaz-Bone 2015). So gehen zentrale Konzepte aus ÜR, wie das der Qualitätskonventionen, aber auch das der Forminvestition auf Arbeiten von François Eymard-Duvernay zurück (Eymard-Duvernay 1989; Eymard-Duvernay und Thévenot 1983). Man kann sagen, dass die theoretische Bewegung der EC eine Art Brutstätte für die sechs Rechtfertigungsordnungen aus ÜR ist. Diese werden quasi als Kollektivprojekt entwickelt und angewendet (siehe z.B. Boltanski und Thévenot 1989). Daran lässt sich bereits erkennen, dass ÜR ein einflussreiches und viel diskutiertes Werk ist. Nach seiner Erstveröffentlichung als *Les économies de la grandeur* (Boltanski und Thévenot 1987) wird es im Jahr 1991 mit einem neuen Nachwort als *De la justification* neu aufgelegt. In diesem Nachwort gehen die Autoren auf die Diskussion ein, die die Erstveröffentlichung in Frankreich evoziert. Hier machen sie deutlich, dass es ihnen nicht um einen gesellschaftstheoretischen Anspruch geht, sondern um einen sehr begrenzten Ausschnitt des Sozialen, der andere Modi der Konfliktbewältigung (Gewalt, Vergeben, Vergessen) ausschließt. Damit ergeben sich vier Modi der Situationsbewältigung: friedliche (Vergessen und Vergeben) und konflikthafte (Kritik und Gewalt), die Boltanski (2012) in *Love and Justice as Competences* ausarbeitet. Er unterscheidet hier zwischen dem Regime der Richtigkeit (*justesse*) und dem Regime der Gerechtigkeit (*justice*), die beide auf Äquivalenzbildung beruhen, und den Regimen der Liebe und der Gewalt, die ohne die Berechenbarkeit durch Äquivalenz auskommen. In seinem neuesten Buch hat William Davies (2014) dieses Schema aufgegriffen, um eine Analyse des Neoliberalismus vorzunehmen. Die Logik der Konkurrenz wird hier als eine ambivalente Logik vorgestellt, die zwischen den Polen der universellen Gleichheit als ihr Ausgangspunkt und dem Pol der Ungleichheit als ihrem Endpunkt changiert. Der Neoliberalismus zeichnet sich dadurch aus, dass er sich weitestgehend von dem Anspruch auf gleiche Ausgangsbedingungen (Äquivalenz) getrennt hat und in einer Art Anarchiezustand (Gewalt) Pseudokonkurrenzverhältnisse inszeniert, die sich um wirkliche Chancengleichheit gar nicht erst bemühen.

Ähnlich wie Boltanski unterscheidet Thévenot vier Regime des Engagiertseins, die jeweils eine andere (körperliche) Art und Weise des In-der-Situation-Seins beschreiben. Das Regime des rechtfertigungsfähigen Handelns, das Regime des planenden Handelns, das Regime der Exploration (das auf die Arbeiten von Nicolas Auray zurückgeht), sowie das Engagement im Nahen und Vertrauten (Thévenot 2006, 2011). Auch hier gilt, dass die unterschiedlichen Arten des Engagiertseins jeweils eine Zumutung füreinander darstellen und Druck aufeinander auslösen. Der Wechsel zwischen den Regimen des Engagiertseins wird als aufwendige Transformationsarbeit beschrieben, die die Dinge und Personen in Bewegung hält. Es geht hier nicht nur um ein aktives Bewegen, sondern auch um ein passives Bewegt-Werden im Zuge der Transformationsarbeit, die immer eine kollektive ist.

3 Kritik und Diskussion

Interessanterweise hat ÜR zweierlei ganz gegensätzliche Kritiken auf sich gezogen. Einerseits wird aus der Richtung interaktionistischer, pragmatistischer Soziologien ein Strukturalismusvorwurf formuliert (siehe zu dieser Diskussion Knoll 2013; Susen und Turner 2014, Abschnitt III), andererseits wird dem Werk aus der Richtung strukturalistischer und kritischer Soziologien die „Verflüssigung des Sozialen" (Honneth 2010) vorgehalten. Der erste Vorwurf richtet sich vor allem gegen die Empirieferne der Rechtfertigungsordnungen, die aus philosophischen Klassikern abgeleitet werden. Daran schließen sich berechtigte Fragen zu den Gründen der Auswahl an. Dem kann mit dem Hinweis auf die Entstehungsgeschichte des Werks als Teil eines stark empirisch ausgerichteten Forschungsnetzwerks (der EC) teilweise begegnet werden (s.o.). In dieser Debatte geht es aber auch um die tabellarische Analyseheuristik der sechs Rechtfertigungsordnungen, die, wie Boltanski später selbst zugesteht, in die soziologische Praxis übernommen werden konnte, „als ließe sich mit [ihr; L.K.] ein Zaun um die Realität errichten" (Boltanski 2010, S. 90). Dieser Lesart, die sich allein auf eine inhaltsanalytische Oberflächenanalyse beschränkt, stellen Boltanski und Thévenot (auf unterschiedliche Weise) die analytische Figur des Regimewechsels entgegen (s.o.). Auch hier bleiben Boltanski und Thévenot aber ihrem Anspruch treu, Personen nicht vorab einem der Regime zuzuordnen. Dies machen sie zu einem empirischen Problem.

Dies wiederum befeuert den am häufigsten formulierten Vorwurf, Boltanski und Thévenot würden von den in der Soziologie so zentralen sozialen Strukturen oder normativen Vorgaben „nicht einmal die Ruinen" (Honneth 2010, S. 157) stehen lassen, wenn sie eine flexible Kritikfähigkeit der Akteure postulieren. Sicher ist, dass es Boltanski und Thévenot nicht darum geht, Machtverhältnisse zu ignorieren, sondern diese neu zu denken. Allerdings haben sie dies erst in ihren späteren Arbeiten betont (Boltanski 2010; Thévenot 2011). In den späteren Arbeiten werden die Realitätstests immer mehr zu Instrumenten der Unterdrückung.[2] Gleichzeitig sind die institutionalisierten Prüf- und Bewertungsverfahren aber auch Garanten der Gerechtigkeit, denn sie erlauben es erst Ungleichheit (welcher Art auch immer) festzustellen.[3] Letztlich kann Unterdrückung nur analysiert werden, wenn man den Akteuren unterstellt, dass sie merken, dass etwas schief läuft, sich aber dennoch nicht äußern (können).

Zuletzt möchte ich noch auf den Kritikpunkt eingehen, der ebenfalls von Honneth (2010) geäußert wird. Er fragt nach den systematischen Gründen für das Fehlen von John Locke in ÜR und verweist damit auf die Liberalismus- vs. Kommunitarismusdebatte. Insbesondere in ihren Weiterentwicklungen ergreifen Boltanski und Thévenot weder Partei für ein starkes (wohlfahrts-)staatliches Eingreifen (welches auf institutionalisierten Prüfverfahren basiert) und lokale Eigeninitiative und Gemeinschaftsleben entmündigt, noch

2 Ganz im Sinne einer foucaultianischen Soziologie, die die wohlfahrtsstaatlichen Institutionen als Disziplinierungsinstanzen untersucht.

3 Genauso kann z.B. die Statistik ein Mittel der Kritik und ein Mittel der Unterdrückung sein.

ergreifen sie Partei für die kommunitaristische Selbstorganisation, die dazu neigt, die staatlichen Grundlagen für durch Prüfverfahren erreichbare Gleichheit und Gerechtigkeit (vgl. den Rawl'schen Liberalismus) zu übersehen. Thévenot gibt später zu, dass ÜR ein sehr französischer Blick zugrunde liegt, der die Freiheit in übergeordneten Prinzipien sucht (Blokker und Brighenti 2011). Der in den USA verbreitete Freiheitsbegriff ist jedoch, insbesondere vor und nach dem Zeitalter des New Deal (1933-1938), viel stärker durchsetzt von einer anti-staatlichen und kommunitaristischen Freiheitsidee, die sich weit weniger in Begriffen von universeller Gemeinwohlorientierung verstehen lässt (Davies 2014). Wenn man sich also die spezifischen Machtbedingungen im heutigen Kapitalismus ansieht, ist man aufgerufen, nicht automatisch von einem Streben nach Gemeinwohlbegründung auszugehen, sondern weitaus stärker Modelle der Eugenik und Biologie (S. 116f.; resp. der Gewalt in Boltanski 2012) in Rechnung zu stellen, die Boltanski und Thévenot für ÜR gerade nicht zugrunde legen.

Literatur

Blokker, P., Brighenti, A. 2011. An Interview with Laurent Thévenot: On Engagement, Critique, Commonality, and Power. In: *European Journal of Social Theory 14*, S. 383–400.

Boltanski, L. 2010. *Soziologie und Sozialkritik – Frankfurter Adorno-Vorlesungen 2008*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Boltanski, L. 2012. *Love and Justice as Competences. Three Essays on the Sociology of Action*. Cambridge: Polity Press.

Boltanski, L., Chiapello, È. 2003. *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.

Boltanski, L., Thévenot, L. 1987. *Les économies de la grandeur*. Paris: Presses Universitaires de France et Centre d'Etude de l'Emploi.

Boltanski, L., Thévenot, L. (Hrsg.). 1989. *Justesse et justice dans le travail*. Paris: Presses Universitaires de France.

Davies, W. 2014. *The Limits of Neo-Liberalism: Authority, Sovereignty and the Logic of Competition*. London: Sage.

Diaz-Bone, R. 2015. *Die „Economie des conventions". Grundlagen und Entwicklungen der neuen französischen Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: Springer VS.

Eymard-Duvernay, F. 1989. Conventions de qualité et formes de coordination. In: *Revue économique 40*, S. 329–359.

Eymard-Duvernay, F., Thévenot, L. 1983. *Les investissements de forme. Leur usage pour la main d'œuvre*. Paris: INSEE.

Guggenheim, M., Potthast, J. 2012. Symmetrical twins. On the relationship between ANT and the sociology of critical capacities. In: *European Journal of Social Theory 15*, S. 157–178.

Honneth, A. 2010. Verflüssigung des Sozialen. Zur Gesellschaftstheorie von Luc Boltanski und Laurent Thévenot. In: ders., *Das Ich im Wir. Studien zur Anerkennungstheorie*, S. 131–157. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Knoll, L. 2013. Die Bewältigung wirtschaftlicher Unsicherheit. Zum Pragmatismus der Soziologie der Konventionen. In: *Berliner Journal für Soziologie 23*, S. 367–387.

Susen, S., Turner, B. S. (Hrsg.). 2014. *The Spirit of Luc Boltanski: Essays on the Pragmatic Sociology of Critique*. London: Anthem.

Thévenot, L. 2006. *L'action au pluriel, sociologie des régimes d'engagement*. Paris: Découverte.

Thévenot, L. 2011. Power and oppression from the perspective of the sociology of engagements: a comparison with Bourdieu's and Dewey's critical approaches to practical activities. In: *Irish Journal of Sociology 19*, S. 35–67.

Wagner, P. 1993. Soziologie der Genese sozialer Institutionen – Theoretische Perspektiven der ‚neuen Sozialwissenschaften' in Frankreich. In: *Zeitschrift für Soziologie 22*, S. 464–476.

Patrik Aspers: Wissen und Bewertung auf Märkten

Nina Baur

Aspers, Patrik. 2008. Wissen und Bewertung auf Märkten. In: *Berliner Journal für Soziologie 17,* S. 431–449

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

In seinem 2008 mit dem „Karl-Polanyi-Preis" der Sektion Wirtschaftssoziologie der *Deutschen Gesellschaft für Soziologie* ausgezeichneten Aufsatz *Wissen und Bewertung auf Märkten* geht Patrik Aspers davon aus, dass Märkte nur funktionieren können, wenn sich Käufer und Verkäufer aufeinander und auf das auf dem Markt gehandelte Gut hin orientieren und interaktiv aushandeln, *was wie zu welchem Preis gehandelt wird*. Im Zuge dieses sozialen Prozesses schaffen die Marktakteure eine zeitraumübergreifende Ordnung und damit erst den Markt. Sie müssen hierbei also klären, (1) welches Gut eigentlich auf dem Markt gehandelt wird, und (2) welche (Tausch-)Regeln für den Handel des Gutes gelten, so dass alle Marktteilnehmer davon ausgehen können, dass Markthandeln stattfindet. Letzteres ist nur über einen Zugriff auf die Lebenswelt möglich (Husserl 1992), d.h. Marktteilnehmer greifen ohne nachzudenken und selbstverständlich auf Sinnzusammenhänge, Deutungsmuster, Erfahrungen und Handlungsrepertoires aus der Alltagswelt der Kultur zurück, der sie entstammen. Dadurch wiederum bildet jeder Markt eine eigene formell institutionalisierte Struktur oder Kultur heraus, zu der neben den (Tausch-)Regeln auch der Name des Marktes, seine Geschichte, die verwendete Sprache, spezifische Ausdrücke, Gerüchte und Anekdoten gehören. Gestützt werden kann die Marktkultur u.a. durch formelle Mittel (z.B. Recht, Gewalt), Vertrauen, Sozialkapital oder religiösen Glauben. (3) Außerdem müssen die auf dem Markt gehandelten Güter bewertet und mit einem Preis versehen werden. Hierzu vergleichen die Marktakteure die verschiedenen auf dem Markt angebotenen Güter miteinander und einem historisch gewachsenen Preisniveau, d.h. der Markt generiert Preise für getauschte Güter.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_50

Genau an diesem Punkt der Bewertung von Gütern setzt Aspers in seinem Beitrag an und fragt, wie sich diese genau vollzieht. Dabei identifiziert er zwei idealtypische *Marktypen*, die jeweils durch unterschiedliche *Form der Bewertung* gekennzeichnet sind: der Statusmarkt und der Standardmarkt, wobei die meisten realen Märkte Mischtypen sind und sich außerdem der Bewertungsmechanismus auf einem spezifischen Markt historisch wandeln kann. Wie ein konkreter Markt eingeordnet wird, ist daher eine empirische Frage.

Auf *Standardmärkten* – wie viele Rohstoffmärkte (z.B. Benzin, Wolle), technologieorientiere Märkte, aber auch manche Dienstleistungen wie Taxifahrten – haben Konsumenten und Produzenten einen Wertmaßstab als Standard (auch: Qualitätskonvention) darüber konstruiert, was ein „gutes" Produkt ausmacht, d.h. es werden ein oder mehrere unterscheidbare und typische Merkmale definiert, die i.d.R. als inhärente Eigenschaft des gehandelten Gutes konstruiert werden. Diese Standards müssen aber weder schriftlich fixiert noch objektiv messbar sein. Da i.d.R. nicht alle auf dem Markt gehandelten Güter gleich sind, sondern Hersteller einerseits diesen Standard in unterschiedlichem Maß erfüllen (können), andererseits bewusst Marktnischen produzieren, benutzen die Marktakteure den Qualitätsmaßstab, um die einzelnen Güter zu bewerten und in eine Rangfolge zu bringen, aus dem sich dann wiederum der relative Wert der spezifischen Güter – und damit auch die Marktposition der Akteure – ergibt. Durch die Existenz eines Qualitätsmaßstabs ist die Persönlichkeit der Marktakteure kaum von Bedeutung, sondern es kommt auf das Produkt im Verhältnis zu anderen Produkten an. Entsprechend orientieren sich die Marktakteure nicht aneinander, sondern am Qualitätsstandard.

Auf *Statusmärkten* – wie z.B. die Märkte für Schmuck, modische Bekleidung, Models, Modefotografen, Kunst, Autos oder Möbel – gibt es keinen solchen einheitlichen Qualitätsstandard, weil es etwa um ästhetische Werturteile geht. Stattdessen bringen die Marktakteure sowohl Produzenten, als auch Konsumenten in eine Rangfolge, die nicht nur auf Interaktionen auf diesem Markt, sondern auch aus Interaktionen von anderen Märkten und Nicht-Märkten basiert. Wenn sich also etwa eine bekannte Schauspielerin (Filmmarkt) humanitär engagiert (Nicht-Markt) und gleichzeitig für *BMW* (Automarkt), *Chanel* (Parfummarkt) und *Rolex* (Uhrenmarkt) wirbt, bringen die Marktteilnehmer dies in Verbindung. Der Wert eines Produktes bemisst sich am jeweiligen Status der Marktakteure, d.h. danach, wer man ist (und nicht was man produziert). D.h. im obigen Beispiel verleiht die Schauspielerin allen drei Produkten (Auto, Parfum, Uhr) einen höheren Wert, als wenn das Produkt etwa mit einer unbekannten Lehrerin beworben würde. Ein Produkt ist also dann wertvoll, wenn ein Verkäufer und Käufer von hohem Status (z.B. Top-Designer und Prominente) zusammen treffen. Verkäufer, die einen hohen Status erlangen, können höhere Preise für ihre Produkte oder Dienstleistungen fordern. Käufer, die hohen Status haben, bekommen manchmal Produkte geschenkt, weil sie dem Produkt Status verleihen. Die Marktakteure richten daher ihr Augenmerk nicht auf das Produkt, sondern auf die soziale Struktur, die sich durch die jeweilige Position der Marktakteure zueinander ergibt.

Auf einem Markt zu agieren, ist für die Marktteilnehmer immer mit einer gewissen Unsicherheit verbunden, was ein angemessener Preis für ein Produkt ist. Um diese zu überwinden, brauchen die Akteure *Wissen*, d.h. die Fähigkeit, situationsangemessen zu

handeln. Dieses Wissen ist nicht allgemeingültig, sondern situationsgebunden und nur lokal verwertbar, d.h. auf unterschiedlichen Märkten braucht man unterschiedliches Wissen und das erforderliche *Wissen hängt von der Marktstruktur ab*.

Auf *Standardmärkten* ist das erforderliche Wissen in Standards gegossen, an denen sich alle Marktakteure orientieren können – wenn man sie kennt, kann man auf dem Markt agieren. Diese Standards können rein sozial sein, sind aber – wenn man will – vergleichsweise einfach zu kodifizieren (d.h. in Texten oder Technologien zu dokumentieren). Oft existieren Ketten von Standards, d.h. verschiedene Standards sind ineinander eingebettet und schreiben nicht nur vor, wie das Endprodukt auszusehen hat, sondern auch wie es produziert werden muss. So ist etwa das konkrete Wissen über ein Produkt eingebettet in Wissen über Abläufe und Produktionsstandards, die wiederum über bestimmte Berufsstandards kodifiziert sind. Um Standards zu etablieren, sind zunächst relativ viele Interaktionen zwischen Marktakteuren erforderlich. Sind die Standards aber erst einmal einmal etabliert, ist relativ wenig Abstimmung zwischen den Marktakteuren erforderlich. Vielmehr kann nun jeder Marktakteur Produkte mit dem Standard vergleichen und in Güteklassen einteilen, und ein Hersteller kann, schon bevor er sein Produkt überhaupt anbietet, abschätzen, was sein Produkt etwa wert sein wird und was er tun muss, um seine Marktposition zu verbessern.

Da auf den *Statusmärkten* der Wert eines Produktes nicht durch die Qualität des Produkts, sondern durch die Rangordnungen der Identitäten der Marktakteure („Marken") festgelegt wird, erfahren die Akteure erst, was ihr Produkt wert ist, wenn sie es auch tatsächlich anbieten (können also den Verkaufspreis nicht wie bei Standardmärkten vorher antizipieren), weshalb es schwerer ist abzuschätzen, was sie tun müssen, um einen hohen Marktpreis zu erzielen oder ihre Marktposition zu verbessern. Die Akteure orientieren sich daher nicht an einem Standard, sondern aneinander, weshalb Statusmärkte hochgradig von sozialen Interaktionen geprägt sind und die Marktakteure soziale Bindungen zueinander aufbauen („Klientilisierung"). Hierzu gehört, dass sich sowohl Konsumenten, als auch Produzenten an den Marktakteuren mit hohem Status orientieren, die wegen ihres Status als „cool" gelten. Der Markt ist sehr schnelllebig, da man sich nur distinguieren kann, wenn man ein entsprechendes Produkt als einer der ersten hat, d.h. anders als auf Standardmärkten gibt es keinen allgemeingültigen Produktstandard, die über die einzelne Markttransaktion hinaus gültig ist. Das Einzige, was von Dauer ist, ist die soziale Struktur des Marktes. Deshalb können Marktteilnehmer nur Trends erkennen, wenn sie diese soziale Struktur des Marktes kennen und wissen, wie sie funktioniert. Reine Informationen reichen nicht aus – man muss wissen, welche Informationen relevant sind und diese richtig interpretieren können, d.h. man muss wissen, wer mit wem was redet und tut. Dadurch wird das Marktgeschehen sehr viel unübersichtlicher als auf Standardmärkten. Produzenten beobachten daher das Marktgeschehen mit Hilfe von Marktforschung, Trendanalysten, Trendprognostikern, Fachmessen, Magazinen, Designern und Klatsch, der auf Statusmärkten eine sehr viel größere Rolle spielt als bei Standardmärkten. Produzenten versuchen weiterhin – etwa über Werbung und Zusammenarbeit mit anderen Branchenakteuren – Trends zu schaffen. Da Interaktionen zwischen Marktteilnehmern

auf Statusmärkten wesentlich wichtiger sind als auf Standardmärkten, ist zu vermuten, das (phänomenologische) Nähe wichtiger ist als auf Standardmärkten, die z.B. aus Netzwerken im Internet, aber auch aus physischer Nähe in Clustern oder regionalen Netzwerken bestehen kann.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Aspers Beitrag schließt an das Marktverständnis der neuen Wirtschaftssoziologie etwa von Mark Granovetter und Harrison C. White (vgl. zu diesen und zu den im Folgenden genannten Autoren die jeweiligen Beiträge in diesem Band) an, die „Markt" als soziale Struktur verstehen, und versucht, dieses konsequent weiterzudenken, indem er Märkte aus einer wissenssoziologischen Perspektive in der Tradition von Edmund Husserl sowie Peter L. Berger und Thomas Luckmann analysiert (ausführlich in Aspers 2015).

Er geht dabei davon aus, dass für ein soziologisches Verständnis von Märkten disparate Debatten zusammengeführt und integriert werden müssen, weshalb er sowohl interdisziplinäre Diskussionen zwischen Soziologie, Ökonomie und Anthropologie (Beckert und Aspers 2011; Aspers 2015; Aspers und Dodd 2015) organisiert, als auch versucht, verschiedene wirtschaftssoziologische Positionen zu integrieren und weiterzuführen. Der Beitrag *Wissen und Bewertung auf Märkten* ist hierfür ein hervorragendes Beispiel, auch wenn nicht alle theoretischen Bezüge im Text explizit gemacht werden.

So knüpft Aspers mit seinem Argument, dass Märkte auf die Lebenswelt zurückgreifen, an Emile Durkheims Überlegungen zu den nichtkontraktuellen Grundlagen des Vertrags an. Auch die Idee, dass sich Märkte ausdifferenzieren und dass sich Marktnischen finden, findet sich nicht nur in der Ökonomie, sondern auch schon bei Durkheim – und es gelingt ihm durch die Unterscheidung von Status- und Standardmärkten zwei bislang disparate Debatten aufeinander zu beziehen.

Aspers Diskussion der Bewertung von Gütern und Preisbildung schließt an einen alten wirtschaftssoziologischen Streit darum an, wie der Preis von auf Märkten gehandelten Gütern entsteht. Gemäß der objektiven Werttheorie bzw. Arbeitswerttheorie von Karl Marx hängt der Wert eines Gutes von der gesellschaftlich durchschnittlich aufzuwendenden Arbeitszeit ab, die zu seiner Herstellung notwendig ist. Hingegen hängt in der subjektiven Werttheorie bzw. Grenznutzen- und Gleichgewichtstheorie der Neoklassik der Wert eines Gutes von Nachfrage und Angebot bzw. der subjektiven Wertzuschreibung ab, wie nützlich dieses Gut ist. Georg Simmel argumentiert aus der Perspektive der subjektiven Werttheorie, dass der soziale Wert und damit der Preis eines Produktes nicht gegeben ist, sondern sich erst im Moment des Tausches ergibt (d.h. durch soziale Interaktion entsteht) und die Tauschbarkeit einer Ware gegenüber der Gesamtheit der übrigen Waren (Funktionswert) ausdrückt, die sich im Referenzpreis niederschlägt, weshalb Güter nur auf Märkten tauschbar sind, wenn sie nicht einzigartig sind. Dennoch sind laut Simmel die Produkteigenschaften nicht vollkommen zu vernachlässigen. Vielmehr ist ein Mindestmaß an Materialität (Substanzwert) erforderlich, weil sonst Menschen kein Vertrauen

in das Produkt haben. Aspers argumentiert dagegen, dass je nach Markt unterschiedliche Prinzipien der Wertbildung gelten. Auf Standardmärkten werden eher „objektive" Werte getauscht, die eben über den Standard definiert werden. So kann etwa ein teurer Schraubenzieher schneller und besser Schrauben ziehen und hält auch länger als ein billiger Schraubenzieher, und Feingold ist teurer als Münzgold, weil Ersteres 99,99% Goldanteil hat, Letzteres nur 90%. Auf Statusmärkten ist es dagegen möglich, Güter ohne objektiven Wert zu tauschen. So ist ein Schmuckstück nicht teuer, weil es aus Feingold ist, sondern weil etwa Künstler A das Schmuckstück speziell für Schauspielerin B angefertigt hat. Wenn dieser Künstler als „angesagt" gilt und beschließt, dass er ein Schmuckstück aus Radiergummis macht, ist dies gegebenenfalls teurer als ein Aldi-Schmuckstück aus Feingold.

Wie Statusmärkte funktionieren, wird schon bei Thorsten Veblen und neuerdings auch von Lucien Karpik unter dem Begriff der „Singularitäten" thematisiert, und im Anschluss an Michel Callon betont Aspers die performative Komponente auf solchen Märkten. Aspers übernimmt auch den Gedanken von Weber, dass man zwischen „Sitten" (auch: „Normen", „Bräuchen") und „Recht" unterscheiden müsse und dass das Recht z.B. in Form eines „ethischen Maßstabs" einem Standard gleichkommen könne. Das Entscheidende hierbei ist, dass Standards erstens nicht rein technologisch definiert werden müssen, sondern sozial konstruiert sind, und zweitens – selbst wenn sie technologisch definiert sind – diese technologischen Standards Ergebnis eines sozialen Prozesses sind. Mit dieser Idee, dass Standards gemeinsam von Konsumenten und Produzenten sozial konstruiert werden, schließt Aspers auch an die Überlegungen zur „Ökonomie der Konventionen" an (vgl. Storper und Salais, Boltanski und Thévenot oder Eymard-Duvernay).

3 Diskussion und Kritik

Von den drei Elementen eines Marktes – welches Gut mit welchen Regeln wie bewertet wird – interessieren Aspers nur die letzten beiden Aspekte. Seine Analyse über das Verhältnis von Wissen und Markt führt nicht nur verschiedene bislang disparate Debattenstränge zusammen und denkt das marktsoziologische Programm konsequent weiter, sondern Aspers ist damit auch einer der Hauptakteure in einer sehr aktuellen und noch nicht abgeschlossenen Debatte der neuen Wirtschaftssoziologie, weshalb eine abschließende Bewertung seines Werkes auch nicht möglich ist. Vielmehr handelt es sich bei dem hier vorgestellten Aufsatz um einen Beitrag zu einem größeren und noch nicht abgeschlossenen Forschungsprogramm.

So ist der Aufsatz *Wissen und Bewertung auf Märkten* selbst nicht empirisch ausgerichtet, baut aber auf früheren empirischen Arbeiten von Aspers v.a. zur Modeindustrie auf (Aspers 2010a), die er später wieder in die breitere modesoziologische Diskussion einbettet (Aspers und Godart 2013). In den letzten Jahren hat Aspers begonnen, die von ihm in Wissen und Bewertung auf Märkten aufgeworfenen Fragen nach und nach zu bearbeiten. So befasst sich ein Sammelband mit dem Wert von Gütern (Beckert und Aspers 2011),

ein zweiter u.a. mit der Fragen, wie Marktakteure zukünftige Unsicherheit bewältigen, Marktstrukturen verfestigen und wieder im Marktgeschehen relevant machen (Aspers und Dodd 2015). Weiterhin diskutiert wer, wie Marktakteure auf dem Statusmarkt „Mode" ihr Wissen und Lebenswelt verwenden können, um die Marktposition zu verändern (Aspers 2010b). Ebenso diskutiert Aspers, wie sich Organisation und Markt voneinander abgrenzen (Aspers 2015) und zueinander ins Verhältnis gesetzt werden (Ahrne et al. 2015). Schließlich werden in dem Aufsatz *Wissen und Bewertung auf Märkten* eine Reihe von konkreten Hypothesen formuliert, die noch zu überprüfen wären.

Literatur

Ahrne, G., Aspers, P., Brunsson, N. 2015. The Organization of Markets. In: *Organization Studies 36*, S. 7–27.

Aspers, P. 2010a. *Orderly fashion. A sociology of markets*. Princeton: Princeton University Press.

Aspers, P. 2010b. Using design for upgrading in the fashion industry. In: *Journal of Economic Geography 10*, S. 189–207.

Aspers, P. 2015. *Märkte*. Wiesbaden: Springer VS. [Original: Aspers, P. 2011. *Markets*. Cambridge: Polity.]

Aspers, P., Dodd, N. (Hrsg.). 2015. *Re-Imagining Economic Sociology*. Oxford: Oxford University Press.

Aspers, P., Godart, F. 2013. Sociology of Fashion: Order and Change. In: *Annual Review of Sociology 39*, S. 171–192.

Beckert, J., Aspers, P. (Hrsg.). 2011. *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*. Oxford: Oxford University Press.

Husserl, E. 1992. *Die Krisis der europäischen Wissenschaften und die transzendentale Phänomenologie*. Hamburg: Felix Meiner Verlag.

Christoph Deutschmann: Kapitalistische Dynamik

Uwe Schimank

Deutschmann, Christoph. 2008. *Kapitalistische Dynamik – Eine gesellschaftstheoretische Perspektive*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Christoph Deutschmann (Klappentext) unternimmt in dieser Zusammenstellung von Aufsätzen, die zwischen 1997 und 2008 erschienen sind, „eine gesellschaftstheoretische Interpretation kapitalistischer Dynamik". Anders – salopp – gesagt: Wie hat es der Kapitalismus bis heute geschafft, und was sind seine Zukunftsaussichten? Es geht also erst einmal darum, das „growth miracle" (William Baumol – zitiert in Deutschmann 2009, S. 5) des modernen Kapitalismus zu erklären: Wie konnte es dazu kommen, dass seit dem Ende des 18. Jahrhunderts bis heute ein historisch beispielloses Wirtschaftswachstum – zunächst in Europa, dann bald weltweit – stattgefunden hat? Die durchschnittlichen jährlichen Steigerungsraten des Bruttosozialprodukts in Westeuropa übertrafen nach 1820 die Steigerungsraten der Jahrhunderte davor um das Fünfzehnfache, und die Jahre des Minuswachstums waren nur wenige.

Deutschmann gibt in vorliegender Aufsatzsammlung keine abschließende Antwort auf diese Frage. Doch er spezifiziert zum einen, wie diese Antwort aussehen muss, und benennt zum anderen eine Reihe von Faktoren, die diese Antwort enthalten muss. Es gibt für ihn keine einfache, nur einen einzigen Faktor oder wenige Faktoren benennende Antwort; und die relevanten Faktoren sind größtenteils nicht in der Wirtschaft, sondern in deren gesellschaftlichem Umfeld zu verorten. Das inzwischen über 200 Jahre währende Wirtschaftswachstum geht auf ein komplexes Zusammenwirken von Ursachen zurück, die in ganz unterschiedlichen Gesellschaftsbereichen – von der Religion über die Politik bis zu den Intimbeziehungen – und auf allen Ebenen des Sozialen vom Individuum über Organisationen und Nationalstaaten bis zur globalisierten Kultur angesiedelt sind. Dieses

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_51

Spektrum von Erklärungsfaktoren bekommt die Wirtschaftswissenschaft, die sich erst einmal für zuständig erklärt, nicht oder nur unzureichend in den Griff; hier kann allein die Soziologie, die gesellschaftliche Phänomene sowohl in der Breite als auch in der Tiefe umfassend behandelt, eine befriedigende Erklärung liefern.

Deutschmanns Anliegen ist es, mit den hier vorgelegten Aufsätzen erstens die Stoßrichtung einer solchen soziologisch informierten komplexen Erklärung vorzuzeichnen und damit zu verdeutlichen, dass alle einfacher ansetzenden Erklärungsversuche zu kurz greifen, sowie zweitens bereits einige wichtige, im Weiteren erläuterte Bausteine einer solchen Erklärung zumindest in groben Zügen zu liefern. Weiterhin stellt er auf dieser Grundlage in Aussicht, Szenarien der zukünftigen Entwicklung nicht nur der kapitalistischen Wirtschaft, sondern, umfassender, einer von dieser geprägten Gesellschaft – und der je individuellen Lebensführung in dieser – skizzieren zu können.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Deutschmann interessieren zwei wirtschaftssoziologische Kernfragen. Die eine bezieht sich auf den schon angesprochenen Mechanismus kapitalistischer Dynamik: Was muss alles zusammenwirken, damit die kapitalistische Wirtschaft wächst und dabei immer neue Innovationen von Produkten und Produktionsvorgängen hervorbringt? Hier ist die kapitalistische Dynamik die abhängige Variable: das, was es zu erklären gilt. Die andere Frage wendet sich umgekehrt einer wichtigen Folgewirkung kapitalistischer Dynamik zu, nimmt diese also nun als Erklärungsfaktor für etwas anderes: Welchen Stellenwert bekommt in einer kapitalistischen Gesellschaft das Geld, weit über seine Funktion als bloßes Medium wirtschaftlichen Tausches hinaus, in der Kultur der Moderne und der durch diese geprägten Lebensführung des Einzelnen? Eine in sich abgestimmte und übergreifende Gesamtantwort auf beide Fragenkomplexe, die ersichtlich aneinander anschließen, liefert er nicht – ebenso wenig wie das bereits jemand anders getan hat. Deutschmann stellt vielmehr eine Reihe von Teilantworten zur Diskussion, die er in einen lockeren analytischen Bezugsrahmen einordnet, der nach dem allgemeinen „Modell der soziologischen Erklärung“ (Esser 1996 [1993], S. 1–140) gebaut ist.

Dessen Grundidee besteht darin, kapitalistische Dynamik als Aggregationseffekt aus dem handelnden Zusammenwirken zahlloser individueller und korporativer Akteure (Unternehmer, Unternehmen, Mitarbeiter, Gewerkschaften, Konsumenten, Banken, Investmentfonds, staatliche Regulierungsinstanzen, Schulen, Berufsschulen, Hochschulen etc.) zu begreifen. Jedes in dieses Zusammenwirken eingehende Handeln irgendeines der Akteure ist durch gesellschaftliche Strukturkontexte geprägt, in denen der Akteur sich bewegt. Dazu gehören – außerwirtschaftlich – religiöse Deutungsmuster wie die protestantische Ethik, technische Utopien wie der Taylorismus, politische Programmatiken wie der Keynesianismus, institutionelle Muster der Berufsausbildung wie das deutsche „duale System“ und kulturelle Vorstellungen wie die anti-kapitalistischen Programmatiken der Hippies und „Neuen Linken“ ebenso wie innerwirtschaftliche Dynamiken. So sind z.B.

Lohnforderungen von Gewerkschaften auch vor dem Hintergrund von Inflationsentwicklungen zu sehen, die aber wiederum u.a. auf vergangene oder antizipierte Lohnentwicklungen zurückgehen. Schon hier wird sichtbar, dass Deutschmanns Blick in vielen Hinsichten weiter reicht als die Perspektive der „varieties of capitalism" (Hall und Soskice 2001), die sich auf wirtschaftliche und wirtschaftsnahe Erklärungsfaktoren konzentriert und vor allem kulturelle Prägekräfte völlig ausblendet.

Die entscheidende Frage, auf die eine solche Betrachtung hinausläuft, lautet: Welche gesamtwirtschaftliche Dynamik ergibt sich aus dem vielfältig geprägten Handeln der verschiedenen Akteure, und welche gesamtgesellschaftlichen Effekte hat das, auch über die Wirtschaft hinaus? Deutschmanns Nutzung des „Modells der soziologischen Erklärung" ermöglicht ein geordnetes Ausbuchstabieren der Beiträge der verschiedenen beteiligten Akteure – von den Unternehmern, die als Schumpetersche „schöpferische Zerstörer" agieren, über die „Mythenspiralen" folgenden Managern bis zu Arbeitnehmern, die heutzutage dem „neuen Geist des Kapitalismus" (Boltanski und Chiapello 2003 [1999]) huldigen, sowie unersättlichen Konsumenten und Kleinanlegern, die auf ein „‚Naturrecht' auf Rendite" (S. 190) bestehen.

Diese Konstellation von Akteuren bringt im transintentionalen handelnden Zusammenwirken miteinander sowie mit weiteren, oben aufgeführten Akteuren so Manches hervor, was in dieser Form keiner vorausgesehen und gewollt hat. Es zeigt sich – um nur dieses Beispiel zu geben – etwa, dass die gesellschaftlichen Mittelschichten des Westens, die ja erstens als Arbeitnehmer, zweitens als Konsumenten und drittens in zunehmendem Maße auch als Kleinanleger auftreten, „nur zu oft Opfer und Täter, Gewinner und Verlierer zugleich" sind (Martin und Schumann, zitiert von Deutschmann 2008, S. 173). Denn mit den riesigen Geldsummen, die Mittelschichtangehörige als Sparer und Erben inzwischen den Investmentfonds zur Verfügung stellen, um kurzfristige Renditen herauszuholen, sind die Fonds zu übermächtigen Finanzmarktakteuren geworden, die auch Großunternehmen dazu bringen, dass dort im Dienste des Shareholder Value rigoros Arbeitsplätze abgebaut und Arbeitseinkommen eingefroren oder sogar reduziert werden; und als Konsumenten, die alles möglichst billig kaufen wollen, um sich immer mehr leisten zu können, schlagen Mittelschichtangehörige in dieselbe Kerbe. Jeder von ihnen macht anderen Mittelschichtangehörigen, vielleicht sogar sich selbst, das Leben schwerer.

Wie schon an diesem Beispiel ersichtlich, geht es Deutschmann vor allem auch immer wieder zeitdiagnostisch darum, aktuelle gesellschaftliche Entwicklungen wie den „Finanzmarkt-Kapitalismus" (Windolf 2005) zu durchdenken. Gesamtwirtschaftlich prognostiziert Deutschmann (S. 157): „Meine zentrale Hypothese ist, dass die Strukturen des Finanzmarkt-Kapitalismus einen tendenziell depressiven Effekt auf das wirtschaftliche Wachstum haben." In einem späteren Beitrag rückt er diese Analyse des „Finanzmarkt-Kapitalismus" in die eingangs angesprochene größere historische Perspektive und gelangt zu der Vermutung, dass das zweihundertjährige „Wachstumswunder" des Kapitalismus zumindest im entwickelten Westen allmählich vorbei sein könnte. Deutschmann beteiligt sich hier an der aktuellen Diskussion über Auspizien einer „Postwachstumsgesellschaft", zumindest einer Gesellschaft mit einer nur noch gering wachsenden Wirtschaft. Für ihn

wäre das nicht zwangsläufig ein Krisenszenario, sondern könnte auch auf ein Wirtschaftssystem hinauslaufen, „[…] das nicht mehr wachsen und keinen Mehrwert mehr erbringen müsste, zugleich aber auch der Gefahr der Krise enthoben wäre. […] Auch bei fortbestehenden sozialen Unterschieden und Einkommensdifferenzen könnte Existenzsicherheit auf einem komfortablen Mindestniveau für alle garantiert werden." (Deutschmann 2009, S. 61)

Dies wäre ein Gesellschaftszustand, in dem Geld seinen quasi-religiösen Charakter, den es Deutschmann zufolge im Kapitalismus angenommen hat, wieder verlöre. Deutschmann (1999, Untertitel) geht – im Anschluss an Georg Simmel – von der „religiösen Natur des Kapitalismus" aus, in dem Geld als „allgemeines Mittel" alle je besonderen substantiellen Lebensziele verdrängt und die Steigerung von – mit Niklas Luhmann gesprochen – „Zahlungsfähigkeit" zum Ein und Alles der Lebensführung wird, so wie die Gottesverehrung tief religiöser Menschen. Eine bekannte Überlegung Walter Benjamins aufgreifend führt Deutschmann (S. 40) aus: „Benjamin könnte Recht haben mit seiner These, dass der Gesellschaft nach dem Niedergang der traditionellen Religionen die eigentliche religiöse Desillusionierung erst noch bevorsteht: der Abschied von der Religion des Kapitalismus. […] Eine marktunabhängige Grundsicherung der materiellen Existenz aller Individuen würde den von Karl Polanyi beschriebenen historischen ‚Normalzustand' sozialer Einbettung der Wirtschaft wiederherstellen und damit auch dem Geld seine mythische Aura nehmen." Denn Geld wäre dann nur noch ein Mittel, um wirtschaftliche Tauschakte zu erleichtern, und kein Selbstzweck mehr. In neueren Beiträgen arbeitet Deutschmann (2012) weiter an solchen Überlegungen.

3 Diskussion und Kritik

Deutschmann (S. 11) stellt einleitend klar, dass es sich „bei den hier vorgelegten Studien um Zwischenergebnisse" handele, die weiter zu diskutieren seien – was auch geschehen ist. Rezensionen (siehe nur Zündorf 2009; Wilke 2009; Moriz und Paul 2010, S. 313–316) heben, bei aller kritischen Diskussion einzelner Argumente, übereinstimmend positiv hervor, dass Deutschmanns Bemühen, einen umfassenderen Bezugsrahmen zur Analyse kapitalistischer Dynamiken auszuarbeiten und so zahlreiche verstreute Einzelüberlegungen zusammenzuführen, sehr wichtig ist und insgesamt in eine plausible Richtung geht.

Man kann dieser Anerkennung noch zwei weitere Qualitäten hinzufügen, die Deutschmanns Beiträge zur Wirtschaftssoziologie auf exemplarische Weise vorführen. Zum einen entfaltet er eine Betrachtungsweise wirtschaftlichen Geschehens, die Max Webers Trias von „Interessen, Ideen und Institutionen" (Lepsius 2009 [1990]) ohne Verkürzungen bei einer der drei Analysekategorien aufnimmt, was bislang nur sehr wenigen anderen Wirtschaftssoziologen gelungen ist. Die Rahmung wirtschaftlicher Interessen nicht nur durch institutionelle Regeln, auch durch Ideengebilde, aber ebenso die interessen- und ideengeleitete Gestaltung von Institutionenkomplexen sowie die interessierte Ideenpolitik, auch

als Institutionalisierung von Leitideen etwa in Gesetzestexten: Deutschmann behält in seinen Analysen alle Wirkrichtungen im Blick.

Zum anderen nutzt er dabei nicht nur, wie vermerkt, das „Modell der soziologischen Erklärung" auf eine sehr schlüssige Weise, um die Komplexität des Realgeschehens ohne Simplifizierungen analytisch zu reduzieren; sein besonderes Augenmerk gilt dabei der nach wie vor auch von Protagonisten des Modells oft stiefmütterlich behandelten „Logik der Aggregation". Genau an diesem Punkt ist ja etwa die entscheidende Lücke von Webers berühmter Analyse des Wirkens der „protestantischen Ethik": Weber durchdenkt und verknüpft die „Logik der Situation" und die „Logik der Selektion" durchaus ingeniös, lässt dann aber zur „Logik der Aggregation" des Handelns einzelner Protestanten als Unternehmer mit Blick auf die gesamtwirtschaftliche Dynamik des aufkommenden Kapitalismus nichts als einen vage suggerierten Aufsummierungseffekt unverbundenen Einzelhandelns anklingen – als gäbe es keine wechselseitige Beobachtung und Beeinflussung zwischen den Akteuren, und zwar im Rahmen spezifischer institutioneller Kontexte. Hier hat Deutschmann eindeutig viel mehr zu bieten, und das sei anderen Wirtschaftssoziologen auch für ganz anders gelagerte Fragestellungen exemplarisch ans Herz gelegt.

Literatur

Boltanski, L., Chiapello, E. [1999] 2003. *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.

Deutschmann, C. 1999. *Die Verheißung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus*. Frankfurt/M.: Campus.

Deutschmann, C. 2009. *Soziologie kapitalistischer Dynamik*. Köln: MPIfG Working Paper 09/5.

Deutschmann, C. 2012. *Capitalism, Religion, and the Idea of the Demonic*. Köln: MPIfG Discussion Paper 12/2.

Esser, H. [1993] 1996. *Soziologie – Allgemeine Grundlagen*. 2. Aufl. Frankfurt/M.: Campus.

Hall, P., Soskice, D. 2001. An Introduction to Varieties of Capitalism. In: dies. (Hrsg.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, S. 1–68. Oxford: Oxford University Press.

Lepsius, M. R. [1990] 2009. *Interessen, Ideen und Institutionen*. 2. Aufl. Wiesbaden: VS.

Moriz, C. F., Paul, A. T. 2010. Krise – Markt – Moral: Perspektiven der aktuellen Wirtschaftssoziologie. In: *Soziologische Revue 33*, S. 308–321.

Wilke, F. 2009. Christoph Deutschmann: Kapitalistische Dynamik – Eine gesellschaftstheoretische Perspektive. In: *Zeitschrift für Sozialökonomie 46*, S. 59–60.

Windolf, P. (Hrsg.). 2005. *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Sonderheft 45 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Wiesbaden: VS.

Zündorf, L. 2009. Christoph Deutschmann: Kapitalistische Dynamik – Eine gesellschaftstheoretische Perspektive. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 61*, S. 298–301.

Sighard Neckel: Flucht nach vorn

Manfred Prisching

Neckel, Sighard. 2008. *Flucht nach vorn. Die Erfolgskultur der Marktgesellschaft*. Frankfurt/M./ New York: Campus.

Die spätmoderne Marktwirtschaft ist – natürlich – eine „Leistungsgesellschaft", ein meritokratisches System: Jeder nach seinen Fähigkeiten, jedem nach seinem Output; ein paar sozialstaatliche Absicherungen kommen dazu. Das ist Selbstverständnis und Legitimation der Wirtschaftsordnung, darauf beruhen angeblich ihre Dynamik und ihr Erfolg, dadurch ist sie „gerecht". Dieser Anspruch der Gerechtigkeit verhindert Neid und Hass. Weder Beschreibung noch Erfolgsbehauptung sind ganz falsch, auch wenn die traditionelle Kritik schon immer daran herumgemäkelt hat, was man denn als „Leistung" bewerten, wie man diese messen und wie man sie vergüten solle. Eine der Antworten war: Man könne zwar Leistung direkt nicht messen, aber eben dafür gebe es den Markt, der die finanzielle und soziale Bewertung von selbst – durch die Logik seiner Mechanismen – erledige.

1 Rekonstruktion: Das Verschwinden der Leistung

Sighard Neckel ist anderer Meinung, weil er sich nicht auf idealisierte Marktmechanismen der Ökonomie verlässt, sondern das Leistungsproblem in das Repertoire der spätmodernen Zeitdiagnosen einbettet: Gibt es allgemeine gesellschaftliche Entwicklungen, die das Leistungsprinzip tendenziell schwächen, und was wären diese? Im öffentlichen Diskurs kommen neuerdings diese Begriffe, Leistung, Leistungsprinzip und Leistungsgerechtigkeit, seltener vor. Es ist mehr vom *Erfolg* die Rede, oder besser: Der Erfolg gilt als Maß der Leistung. Aber die beiden Elemente kann man nicht umstandslos gleichsetzen, es ist sehr wohl ein Unterschied zwischen dem Prinzip der Leistung und jenem des Erfolges. Erfolg hat nur eine fragile Verbindung zur Leistung. Erfolg heißt: weiter vorn oder weiter oben

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_52

sein als die anderen. Damit ist ein Steigerungs- und Überbietungsmechanismus eingebaut. Die Erfolgskultur zwingt zur „Flucht nach vorn“ (Neckel 2008). Was heißt das?

Erstens ist vom Befund auszugehen, dass wir in einer Epoche der *Vermarktlichung* vieler Lebensbereiche leben. „Die Gewinner/Verlierer-Unterscheidung, welche die öffentliche und auch die private Wahrnehmung sozialer Beziehungen prägt, geht auf den ökonomischen Mechanismus der Vermarktlichung zurück, der mittlerweile fast überall Fuß gefasst hat. Im Zeitalter des globalen Marktkapitalismus konkurrieren Märkte immer weniger mit anderen Organisationsprinzipien der Gesellschaft“, vielmehr „durchdringen sie zunehmend alle Sozialsysteme und richten die Leitlinien von Verkaufserfolg, Flexibilität und Gewinnkalkulation in bald jeder Lebenssphäre auf.“ (S. 9) Das Wirtschaftsgeschehen hat längst die Grenzen seines Subsystems überschritten, es prägt eine gesamtgesellschaftliche Lebensform, in der auch andere Sinnwelten von quasi-ökonomischen Kalkülen dominiert werden. Wir haben es nicht nur mit *funktionaler Differenzierung* (so dass sich unterschiedliche Lebensbereiche entwickeln, die ihren Beitrag zum Gesamtsystem leisten, die aber jeweils ihren ganz spezifischen Logiken folgen) zu tun, sondern auch mit *Entdifferenzierung*. Ökonomische (rational-kalkulierende, konsumistische) Zielsetzungen dominieren die Weltbilder, mehr oder weniger stark. Für alle unterschiedlichen ideologischen Prägungen in der Ideenwelt der Gegenwart gilt: Die Leitidee des Lebens ist, in linker, liberaler oder konservativer Prägung (bei jeweils unterschiedlichen Verteilungsvorstellungen), die „Geldkultur“, und im Geld drückt sich der Lebenserfolg aus. Das hat schon immer zum *American Dream* und zum *American Exceptionalism* gehört, es wird aber immer typischer auch für den alten Kontinent, ja für die von kapitalistischen Logiken erfasste Weltgesellschaft. Es ist die Sprache des Wettbewerbs, der Gewinner und Verlierer, der unternehmerischen „Helden“ – und das geht über nüchternes Leistungsentgelt hinaus. Gewinner und Verlierer unterscheiden sich nicht dadurch, dass jeder maßstabgerecht für seinen Beitrag entlohnt wird, aber der eine mehr und der andere weniger bekommt. Zum einen gibt es immer mehr Spiele, in denen der Gewinn überhaupt nichts mit Leistung zu tun hat (sondern damit, dass man zur rechten Zeit am richtigen Ort gewesen ist, die richtigen Personen gekannt hat oder Glück gehabt hat); zum anderen klaffen die Entgelte für Gewinner und Verlierer immer weiter auseinander, bis hin zur Konstellation, dass die Gewinner alles vereinnahmen und die Verlierer leer ausgehen, auch wenn sie nur um ein ganz Geringes hinter den Ersteren gelegen sind (Frank 1995). Damit wird die Korrelation zwischen Leistung und Entgelt eliminiert.

Zweitens schwächelt das *Leistungsprinzip* aus praktischen Gründen. Immer mehr Bereiche des spätmodernen Zusammenlebens sind dadurch charakterisiert, dass individuelle Leistung nicht mehr messbar ist: Dienstleistungen, Marketing, Consulting; Teamarbeit, social skills; Spekulationen, Virtualisierung. „Die Anforderungen an das moderne Subjekt verlagern sich dadurch von der Leistungsfähigkeit auf seine ‚Erfolgstüchtigkeit‘ […], mithin auf die persönliche Darstellungskompetenz, jede Leistung als außergewöhnlichen Erfolg und jeden Erfolg als Ergebnis eigener Leistungen zu präsentieren.“ (S. 114) Was messbar und wahrnehmbar ist, ist der marktgenerierte Erfolg: der Stand des Bankkontos. Die größten Erträge sind heutzutage in jenen Bereichen zu erwarten, die „außerhalb aller

Maßstäbe des Leistungsprinzips“ liegen. Irgendein IT-begabter Schüler hat eine gute Idee und verkauft sein Startup nach wenigen Jahren für hunderte Millionen Euro. Manager großer Konzerne kassieren Millionen. Erben großer Aktienpakete nehmen ihre jährlichen Millionen entgegen, ohne sich in die Geschäfte auch nur irgendwie einzumischen. Achtzig Personen vereinen auf sich die Hälfte des Weltvermögens. Man müsste den Begriff der Leistung stark strapazieren, um diese Einkommensverhältnisse zu rechtfertigen. Es geht dabei nicht um die Kritik unterschiedlicher Einkommen, wenn sich allenfalls gerade am Erfolg die „Außeralltäglichkeit“ genialen Unternehmerhandelns erwiese. Oft aber handelt es sich um Vererbung oder Zufall. Die „Gelegenheitsökonomie“ ist deshalb leistungsfeindlich, denn herkömmliche Leistung gehört der Sphäre der Normalität und der Routine an, der Sphäre der zählbaren Schweißpunkte und Kubikmeter; und nicht der Sphäre der glücklich am Schopf gepackten Gelegenheiten, der „Glücksfälle“. Denn meist braucht man auch ein bisschen (materielle) Erbschaft, um überhaupt in die Nähe der glücklichen (kapitalvermehrenden) Gelegenheiten zu kommen. Auf der Börse benötigt man gute und rasche Informationen, um die lukrativen Geschäfte zu machen – und man braucht eine Menge von Fußvolk, welches in den offiziellen Geschäften mitmischt und dabei ausgenommen werden kann. Erst ab einer beachtlichen Einkommenshöhe lohnt es sich, Gelegenheiten so zu arrangieren, dass man nach Tunlichkeit (über ausländische Briefkästen, Scheinfirmen und Vereinbarungen) keine Steuern zahlen muss. „Normalmenschen“ kommen gar nie auch nur in die Nähe solcher Gelegenheiten. Geld schafft Geld. Für die unteren Schichten bleibt eher die staatliche Versorgung – auch dieses Einkommen beruht allerdings nicht auf Leistung.

Drittens wird auf diesem Wege *Erfolg* zum Leistungsersatz, am deutlichsten bei der internationalen Manager- und Investorenelite. Wirtschaftsverbände lieben es, die eigene Klientel als „Leistungsträger“ zu apostrophieren. (Diese Selbstzuschreibung suggeriert, dass es mit der Leistung der Mitarbeiterschaft nicht weit her sein kann, und so wird es keineswegs als unlogisch betrachtet, dass man überzeugt ist, Leistungsanreize auf der oberen Etage durch *mehr* Geld, auf den unteren Etagen durch *weniger* Geld setzen zu müssen.) „Normale Arbeit“ ist gar keine besondere „Leistung“. Der Begriff der „Leistung“ ist auch ins Zwielicht geraten, da er häufig „von unten“ verwendet wird, um mehr Entgelt zu verlangen, was den „Zahlern“ nicht sympathisch ist; vielmehr ist die aktuelle Terminologie jene der Selbstverantwortung, der Eigeninitiative, der Innovativität, eben der Unternehmerschaft. Das alles sind unmessbare Kategorien, und so wird das Marktergebnis dadurch gerechtfertigt, dass es sich eben um ein Marktergebnis handelt; wenn es nicht gerechtfertigt wäre, würde der Markt, dieser unpersönliche und optimierende Mechanismus, das Entgelt wohl nicht zahlen oder das Kapital wohl nicht mehren. Wenn Max Weber einst verkündete, dass die Frühkapitalisten sich der puritanischen Ethik hingeben *wollten*, die Spätkapitalisten dies in ihrer verselbstständigten Maschinerie jedoch *müssten*, so gilt für die Gegenwart, dass dieses Müssen zudem als Wollen dargestellt werden muss – alle Erfolgszwänge im interdependenten System sind Elemente der Selbstverwirklichung. Denn nicht mehr durch Leistung (wie in „puritanischen“ Zeiten), sondern durch den Erfolg macht man sein „unternehmerisches Selbst“ zur Persönlichkeit. Allenfalls muss man „entdeckt“ werden: als „Star“.

Viertens leben wir im Zeitalter der *Individualisierung*. Jeder ist seiner Persönlichkeit Schmied. Doch nicht die Identität erzeugt den Erfolg, sondern der Erfolg erzeugt die Identität; fällt der Erfolg weg, bleibt nicht viel übrig. Wenn der Erfolg in der Sicht der Akteure schlichtweg Ergebnis von „Genialität" ist, wenn sich aber Genialität nicht ohne weiteres von selbst erschließt und offenbart, wenn es sich somit um Sphären der Unmessbarkeit handelt, muss der Erfolg „inszeniert" werden. In der „performativen Ökonomie" ist umgekehrt auch eine gute Inszenierung (der Person) Voraussetzung für den Erfolg, da man sonst erst gar nicht jenen Positionen näherkommt, in denen sich das „Spiel" lohnt: Eindrucksmanagement im „Gefühlskapitalismus" (S. 117ff.). Dieses Erfordernis verschmilzt mit der Inszenierungslogik des Konsumkapitalismus, mit der „Laufstegökonomie", in der die Eckpfeiler gesetzt werden durch Erlebniseinkauf, Marketing, Brands, Prominenz (Prisching 2010).

Fünftens ergibt sich eine *neue Logik der Ungleichheit*. Neckel zitiert einen Werbespruch: „Wer arbeitet, hat keine Zeit, Geld zu verdienen." Wer arbeitsloses Einkommen verdient, muss sich nicht rechtfertigen, sofern es sich nur um *viel* Geld handelt. Große Teile des Spitzenmanagements, das längst nicht mehr als „bürgerliche Klasse" anzusprechen ist, geben dieses Geld mit einem relativ primitiven Hang zum „demonstrativen Konsum" aus, ganz so, wie dies auch auf den untersten Etagen gehandhabt wird. Pierre Bourdieu ist nicht mehr aktuell: Kulturelles Kapital (im Sinne von Bildung) wird in der Managerklasse nicht mehr benötigt. Das ist nur konsequent; Bürgerlichkeit war immer auf das Engste mit Leistung (und Selbstdisziplin) verknüpft, doch die Letztere entschwindet mit der Ersteren. Zu den heutigen Merkmalen des Markterfolgs gehört es, „kurzfristig, häufig singular und im Übrigen wenig voraussehbar zu sein. Darin unterscheidet er sich vom Leistungsprinzip, das sich nicht in einmaligen Transaktionen erschöpft, sondern auf dem konstanten Austausch von Arbeitskraft, Wissen und Kompetenz gegen entsprechende Gratifikationen beruht. Leistungen ziehen typischerweise den Anspruch auf Gegenleistung nach sich und setzen damit wechselseitige Verpflichtungen in Gang." (S. 63) Uneingebettete Erfolge, gewissermaßen „Spielgewinne", erzeugen keine sozialen Bindungen oder Verpflichtungen. „Zufälliger Erfolg verpflichtet zu nichts, weil man seine Erträge nicht auch den Leistungen anderer [sondern eben ausschließlich sich selbst] verdankt, und einmalig hohe Gewinne laden zu ihrer schnellen und restlosen Mitnahme ein" (S. 63) Dergestalt sind auch die Erträge aus den immer zahlreicheren *winner-take-all*-Märkten mitzunehmen (Frank 1995; Neckel 2008, S. 167ff.), allenfalls auf die zahlreichen Steuervermeidungsinseln dieser Welt.

2 Kontext: eine neue Rechtfertigungsfigur

Eine gängige Referenz darüber, wie es mit Status und Prestige, Macht und Ungleichheit beschaffen ist, bietet Pierre Bourdieu mit seinen Kategorien des ökonomischen, kulturellen und sozialen Kapitals (Bourdieu 1983, 1987). Doch mit Recht scheinen diese Analysen für Neckel überholt – einerseits deswegen, weil sie einige Jahrzehnte alt sind, anderer-

seits scheint der Geltungsbereich doch weitgehend auf Frankreich bzw. Paris beschränkt zu sein. Neckel verweist auf die Studie Michelle Lamonts (1992), die unter Bezug auf andere Orte feststellt, dass die kulturellen Distinktionen keine Bedeutung haben: Geld ist entscheidend, und sonst nichts. In der Tat: Wer frägt nach dem Bildungshorizont von Marc Zuckerberg? Neckel unterstreicht den Befund, dass es „nicht mehr zum Signum vermögender Klassen und der exekutiven Führungsschicht" gehört, „besonders gebildet zu sein oder über einen distinktiven Geschmack zu verfügen, der sie kulturell etwa vom Kleinbürgertum separiert." (S. 48) Bildung braucht Investition an Zeit und Kraft, und die neue Managerklasse hat keine Zeit. Da war Max Weber schon weiter: Eine durch Kontinuität geprägte soziale Ordnung würde eher ständische Distinktionen in den Vordergrund rücken, während Perioden eines raschen und kompetitiven Wandels die Unterscheidung nach Klassen, also nach ökonomischen Kriterien, betonen (Weber 1976, S. 539). Dies würde sich auf die spätmoderne, turbulente Gesellschaft (der Gegenwart) gut anwenden lassen. Denn in dieser Gesellschaft sind es wohl eher andere Eigenschaften, die für die Karriere eine Rolle spielen, so etwa durchsetzungsfähiger Narzissmus, Selbstbewusstsein, Egozentrik, Überheblichkeit (Lasch 1995). Neckel bietet einen interessanten ideengeschichtlichen Bezug an, nämlich einen Verweis auf Gustav Ichheiser, der schon 1930 sogar eine konträre Beziehung zwischen „Leistungstüchtigkeit" und „Erfolgstüchtigkeit" von Akteuren festgestellt hat (Ichheiser 1930): Erfolg verdanke sich im wirtschaftlichen Wettbewerb immer mehr der Rücksichtslosigkeit und der Protektion, der persönlichen „Reklame" und dem Bluff, ganz einfach einem Machiavellismus des Alltags – und eben nicht der Leistung.

Man kann die Analyse Neckels als Ideologiekritik lesen, als Demontage einer legitimatorischen Begrifflichkeit, die in der Moderne – stärker als zuvor – die Realität verhüllt. Sie ist aber mehr: Sie bettet sich, wie gesagt, in eine umfassendere Zeitdiagnostik ein: „Die überragende Kulturbedeutung des Erfolgs verleiht seiner Sozialanalyse eine aufschließende Kraft für die Zeitdiagnose im Ganzen." (S. 17) Eine Untersuchung über das Phänomen des Erfolgs behandelt grundlegende Kategorien eines Verständnisses der spätmodernen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Wirtschaftstheoretische Modelle reichen dort nicht hin. Auch die Studien anderer Autoren kreisen um ähnliche Probleme. Axel Honneth interpretiert soziale Konflikte nicht allein als Kampf um Lebens- und Wohlstandschancen, sondern als „Kampf um Anerkennung" (Honneth 1998). Zahlreiche Theoretiker haben sich in den letzten Jahren mit anderen „weichen" Kategorien wie „Vertrauen" und „Reputation" beschäftigt. Boltanski und Chiapello (2003) versuchen, den Begriff des „kapitalistischen Geistes" neu zu fassen. Neckel befasst sich nicht nur mit einem tragenden Rechtfertigungselement, wenn er die Realität des Leistungsprinzips anzweifelt, er beschreibt vielmehr eine „neue" Rechtfertigungsfigur in einer sich pluralisierenden, aber gleichzeitig polarisierenden Gesellschaft, in der Kapital- und Managereinkommen beim besten Willen nicht mehr mit „Leistung" begründet werden können, sofern dieser Begriff noch irgendeinen Sinn haben soll. Schließlich hat sich der Finanzkapitalismus von der Realwirtschaft gelöst, große Anleger und Topmanager bilden eine Klasse moderner Rentiers, die sich garantierte Vergünstigungen teilen und anderen die Risiken aufhalsen (Neckel 2015) – das benötigt eine neue Legitimationsfigur.

3 Konsequenzen: deprimierende Erfolgskultur

Es lässt sich fragen: Ist die Situation nach der Wirtschaftskrise 2008ff. anders? Das Selbstbewusstsein der „herrschenden Klasse" ist vielleicht ein wenig erschüttert, aber eine grundlegende Änderung hat es wohl nicht gegeben. Die (verzerrte) Wettbewerbsgesellschaft läuft weiter, samt ihren „Tretmühlen" (Binswanger 2006), durch die man am Erfolg teilhat. Aber Erfolg liegt ja keiner mehr vor, wenn ihn die anderen teilen (S. 109); denn im System der Überbietungslogik hat man nur Erfolg, wenn man mehr hat als die anderen. „Erfolgreiche Marktteilnehmer, die sich bereits in einer günstigen Wettbewerbsposition befinden, werden privilegiert, weil ökonomische Märkte für die Vermehrung von Vorteilen keine eigenen Stoppregeln kennen. Wer hingegen kaum Markterfolge, sondern nichts weiter als seine eigenen Leistungen vorweisen kann […], wird rasch zum Verlierer in der modernen Marktökonomie." (S. 168) Der Erfolgszwang setzt auch nicht aus, wenn man scheitert; denn selbst dann muss dieses Scheitern „erfolgreich" bewältigt werden – allenthalben ertönt der Ruf, dass Europa eine bessere „Kultur des Scheiterns" entwickeln müsse. Aber wenn man sich nur als „Gewinnertyp" sieht, was in einer narzisstischen Gesellschaft auf der Hand liegt, dann ist nichts unmöglich, und wenn nichts unmöglich ist, setzt das jeden Einzelnen ziemlich unter Druck. Denn dann finden sich die meisten, gemessen an Erwartungen und Standards, in der Verlierer-Ecke wieder. Neckel verweist auf Alain Ehrenberg: „Wenn, wie Freud dachte, der Mensch neurotisch wird, weil er das Ausmaß des Verzichts, das die Gesellschaft fordert, nicht ertragen kann, so wird er depressiv, weil er die Illusion ertragen muss, dass ihm alles möglich ist." (Ehrenberg 2004, S. 277f.)

Auch Neckel kommt allerdings um das Problem nicht herum, dass er Leistung (und Leistungsgerechtigkeit) voraussetzen muss, aber nicht inhaltlich bestimmen kann. Denn der Markt hat mit sozialer Gerechtigkeit in der Tat nichts zu tun, aber was wäre eine alternative Bewertungsmethode? Da ist der schuftende Gemischtwarenhändler, der vom Supermarkt hinweggefegt wird. Da ist der Schulabbrecher, der mit einer guten IT-Idee in wenigen Jahren hunderte Millionen verdient. Da ist der seriöse Bio-Bauer, der daran scheitert, dass er nicht in die großen Handelsketten kommt. Da ist die Star-Schauspielerin, die jedes Jahr Dutzende Millionen erhält. Auch in der öffentlichen Wahrnehmung gibt es Bewertungsunterschiede: Dem Konzernmanager neidet man sein Einkommen, dem Popstar nicht. Aber es gibt auch im Einzelfall keine gerechte Leistungsbewertung: Was wäre das Verfahren, in dem sich das relativ gerechte Entgelt für Krankenpfleger und Soldaten, Tischler und Ärzte, Polizisten und Universitätslehrer bestimmen ließe? Es gibt Markteinflüsse, die Abgeltung von Bildungsinvestitionen, aber auch historisch gewachsene Relationen. Gleichwohl bleibt ein „Gefühl" der Menschen für „Angemessenheit" bestehen, oder umgekehrt: Es gibt Fälle, in denen eine eklatante „Unangemessenheit" festgestellt wird – und da hat Neckel doch wieder recht: Diese Fälle häufen sich.

Sighard Neckel hat seine Situationsbeschreibung in eine Burnout-Analyse weiterentwickelt (Neckel und Wagner 2013). Die vielfach festgestellten Erschöpfungssymptome ergeben sich aus der permanenten Sorge der Menschen um die eigene Leistungsfähigkeit. Es ist anstrengend, immer ganz gut drauf zu sein – denn es gehört zum erfolgrei-

chen Image dazu, auch noch immer ein glückliches Gesicht zu machen (Prisching 2009). „Erfolgskultur" ist deshalb für viele noch anstrengender als „Leistungskultur" – zumal die Anstrengungen nichts fruchten und Ungleichheiten steigen. Es bleiben Gefühle der eigenen Entbehrlichkeit, des Versagens, der Verzweiflung (Bude 2014) – und, so paradox dies auch für progressive Menschen klingen mag, die Sehnsucht nach einer „wirklichen" Leistungsgesellschaft.

Literatur

Binswanger, M. 2006. *Die Tretmühlen des Glücks. Wir haben immer mehr und werden nicht glücklicher; was können wir tun?* Freiburg im Breisgau u.a: Herder.

Boltanski, L., Chiapello, È. 2003. *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.

Bourdieu, P. 1983. Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In: Kreckel, R. (Hrsg.), *Soziale Ungleichheiten*, S. 183–198. Göttingen: Schwartz.

Bourdieu, P. 1987. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. 4. Aufl. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Bude, H. 2014. *Gesellschaft der Angst*. Hamburg: Hamburger Edition, HIS.

Ehrenberg, A. 2004. *Das erschöpfte Selbst. Depression und Gesellschaft in der Gegenwart*. Frankfurt/M.: Campus.

Frank, R. H. 1995. *The Winner-take-all Society. How more and more Americans compete for ever fewer and bigger prizes, encouraging economic waste, income inequality, and an impoverished cultural life*. New York NY u.a.: Free Press.

Honneth, A. 1998. *Kampf um Anerkennung. Zur moralischen Grammatik sozialer Konflikte*. 2. Aufl. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Ichheiser, G. 1930. *Kritik des Erfolges. Eine soziologische Untersuchung*. Leipzig: Hirschfeld (Forschungen zur Völkerpsychologie und Soziologie, 9).

Lamont, M. 1992. *Money, Morals, and Manners. The Culture of the French and American Upper-middle Class*. Chicago Ill. u.a: Univ. of Chicago Press (Morality and society).

Lasch, C. 1995. *Das Zeitalter des Narzißmus*. 1. Aufl. Hamburg: Hoffmann und Campe (Campe-Paperback).

Neckel, S. 2015. Das System im freien Fall. In: *Die Zeit,* 11.06.2015 (24).

Neckel, S., Wagner, G. (Hrsg.). 2013. *Leistung und Erschöpfung. Burnout in der Wettbewerbsgesellschaft*. Berlin: Suhrkamp.

Prisching, M. 2009. *Die zweidimensionale Gesellschaft. Ein Essay zur neokonsumistischen Geisteshaltung*. 2. Aufl. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Prisching, M. 2010. „Ich kaufe, also bin ich": Die Person des Kapitalismus. In: Neckel, S. (Hrsg.), *Kapitalistischer Realismus. Von der Kunstaktion zur Gesellschaftskritik*, S. 232–255. Frankfurt/M. u.a.: Campus.

Weber, M. 1976. *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriß der verstehenden Soziologie*. 5., rev. Aufl. Tübingen: Mohr.

Harrison C. White: Identity and Control

Stefan Bernhard

White, Harrison C. 2008. *Identity and Control – How Social Formations Emerge*. *Second Edition*. Princeton/Oxford: Princeton University Press.[1]

1 Identitäten, Disziplinen und Märkte

Mit seinem Hauptwerk *Identity and Control* stellt der amerikanische Soziologe und Physiker Harrison C. White eine umfassend angelegte Sozialtheorie vor. Wie entsteht soziale Ordnung? White (S. 1) wendet sich dieser Grundfrage der Soziologie vor der gedanklichen Kontrastfolie einer chaotischen Welt – eines „turbulent context" – zu. Für die Beteiligten (die „Identitäten") schafft der chaotische Kontext allgegenwärtige Unsicherheiten, die sie zu überwinden trachten. Identitäten streben nach Kontrolle. Ganz unterschiedliche soziale Phänomene können zu Identitäten werden, beispielsweise Personen, Organisationen und Staaten, aber auch Personengruppen oder einfache Zusammenkünfte. Jede Form sozialer Ordnung, ob situativ und flüchtig oder hochkomplex und dauerhaft, ist ein Nebenprodukt der Kontrollversuche solcher Identitäten.

Kontrolle, also die Überwindung von Unsicherheit, erreichen „Identitäten", wenn sie sich in Relation zu anderen Identitäten setzen und in solchen Formationen Fuß fassen (S. 1). Analog zu einem Netzwerk bilden Identitäten – als Knoten in einem Netzwerk – Beziehungen (*ties*) zu anderen Identitäten aus und konstituieren damit gleichermaßen sich und andere. Kontrollversuche lassen sich beispielsweise beobachten, wenn ein Schulkind nach einem Wohnortwechsel zu einem neuen Klassenverband stößt und versucht, sich über Freundschaften, Bekanntschaften und Abneigungen in das Netz aus Beziehungen zwischen den Klassenkameraden einzuordnen. Beziehungen sind sinnhaft und in Form

1 Revidierte und erweiterte Fassung der Erstausgabe (White, H.C. 1992. *Identity and Control – A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press).

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_53

von „stories“ (*tie-stories*) sedimentiert. Im Falle des Klassenverbandes heißt das, dass die Beziehungsstruktur zwischen den Klassenkameraden in Form von Geschichten als geteiltes Wissen verfügbar ist. Im Allgemeinen überdauern Identitäten nur, sofern sie für andere etwas bedeuten und diese Bedeutung intersubjektiv kommuniziert und vorausgesetzt werden kann (Fuhse 2015). Stabilisierte Komplexe aus Identitäten und sinntragenden Beziehungen zwischen ihnen bringen lokale Ordnungen hervor, die White als „Netdoms“ bezeichnet. Wie weitere wichtige Konzepte in Whites Theorie sind für Netdoms zwei Aspekte konstitutiv: der strukturelle Aspekt (Netzwerke, das Net in Netdoms) und der kulturelle Aspekt (sinntragende Domains, das Dom in Netdom). Es ist eine der Botschaften Whites an die Netzwerkforscher sowie an deren Kritiker, dass diese Dualität sozialer Formationen unhintergehbar ist: Kein sozialer Kontext kommt ohne das (vielschichtige) Verhältnis von Bedeutungssetzungen und (Beziehungs-)Strukturen aus.

Ausgehend von dem Grundmodell, dass Identitäten Unsicherheit bewältigen, indem sie sich mit anderen in relativ stabilen, sinnhaften Netdoms zusammenschließen, führt White schrittweise weitere soziale Formationen ein, die in Umfang, Verbreitung und Funktionslogik variieren (Schmitt und Fuhse 2016). Eine Erweiterung des Grundmodells stellt das Disziplinenkonzept dar. „Disziplinen“ richten sich – anders als Netdoms – explizit auf Prozesse. Das soziologische Bezugsproblem des Disziplinenkonzepts ist die Frage, wie sich aus den Kontrollversuchen einzelner Identitäten größere, relativ stabile Einheiten herausbilden. Die Antwort findet White in Werturteilen, die eine (Status-)Ordnung (oder eben eine „Disziplinierung“) der Kontrollversuche der Identitäten untereinander möglich machen: „Disciplines can be seen as status systems that are made up simultaneously of evaluative judgments and of network patterns created by interaction of those judgments with task flows.“ (S. 64) Disziplinen weisen damit den für Whites Theorie charakteristischen Doppelcharakter auf. Sie prägen „ties and talk“ (S. 63) einer sozialen Formation, also sowohl die Werturteile (*talk*, kultureller Aspekt) als auch die Beziehungsmuster (*ties*, struktureller Aspekt). Nach ihren Werturteilen unterscheidet White drei Typen von Disziplinen: „Interfaces“ gehen aus Qualitätsurteilen hervor, „Councils“ aus Prestigeurteilen und Arenen aus Urteilen über die Reinheit von Identitäten (S. 63–104). Für White sind Disziplinen Grundbausteine des Sozialen, die sich wie Moleküle mit Blick auf ihren inneren Aufbau (die Werturteile, die Beziehungsmuster) sowie auf ihre äußere Einbettung in komplexere soziale Formationen betrachten lassen.

In *Identity and Control* fasst White (Produktions-)Märkte als Disziplinen des Typs „Interface“. Mit dieser Einordnung ist eine Reihe von Implikationen verbunden. Als Disziplinen betrachtet, sind Märkte Prozesse der Koordinierung von Kontrollversuchen, oder, anders gesagt, relativ stabile, selbst erhaltende Mechanismen der Unsicherheitsreduktion, die sich in übergreifende Zusammenhänge einfügen bzw. *einbetten*. Als Interface betrachtet, erfolgt die Anordnung von Identitäten auf Märkten in Form einer qualitätsbezogenen Statusordnung und sie dient der Aufnahme, Transformation und Weitergabe von im weitesten Sinne zu verstehenden Leistungen.

Märkte können (a) mit Blick auf die innere Dynamik des Interfaces sowie (b) mit Blick auf die Einbettung eines Marktes in eine Umwelt aus vor- und nachgelagerten oder kon-

kurrierenden Märkten betrachtet werden, wobei sich beide Perspektiven wechselseitig bedingen und erforderlich sind. (a) Die internen Dynamiken von Märkten beschreibt White seit seinem Aufsatz *Where Do Markets Come from?* (1981) grundsätzlich in ähnlicher Weise. Demnach sind Märkte „self-reproducing social structures among specific cliques of firms and other actors who evolve roles from observations of each other's behavior" (1981, S. 518). Simplifizierend wird angenommen, dass die Beobachtungsleistungen von Firmen sich primär an der Produktionsmenge anderer Firmen orientieren und dass Firmen über diese wechselseitigen Beobachtungen Marktnischen ausbilden. In Whites Modell wird die Käuferseite als *marktextern* behandelt.

(b) Hier gelangt man unweigerlich zur zweiten Perspektive, die Märkte gleich einem Molekül in umfassendere Formationen einbettet. Die *einbettende Seite* des Marktes (die Käuferseite) fungiert als *Schiedsrichter* (S. 84) des Marktprofils und besteht aus miteinander konkurrierenden Firmen auf einem nachgelagerten Markt. Diese sehen in der Produktpalette des Vormarktes Variationen eines vergleichbaren Produkts, das sie für ihre eigene Produktion für wiederum nachfolgende Märkte beschaffen. White vergleicht derartige Verkettungen von Märkten mit Pumpen („pumps", S. 83): Durch Ankauf, Verarbeitung und Verkauf transportieren auf Märkten positionierte Firmen Produkte entlang einer Reihe von vor- und nachgelagerten Märkten. Was auf einem Markt passiert, variiert mit der Beobachterperspektive: Für die Produzenten eines (Zwischen-)Produkts steht das Wetteifern um Qualitätsnischen im Vordergrund. Für die Konsumenten auf dem Folgemarkt dagegen geht es um wechselnde Bündel von Produktvariationen, Mengen und Preisen entlang des sogenannten Marktprofils, zwischen denen sie wählen können. Marktformationen leisten damit Unsicherheitsbewältigung auf Basis von Komplexitätsreduktionen: Die Produzenten beschäftigen sich nicht (über Gebühr) mit Präferenzen der Konsumenten und die Konsumenten blenden die Nischenbildungsprozesse auf vorgelagerten Zuliefermärkten aus. In diesem Sinne ist der selektive Zugriff auf die Ordnungsleistungen von vorgelagerten Märkten – im White'schen Duktus das „embedding into a new identity" (S. 80) – tatsächlich der Kern des Markt-Interfaces.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Harrison C. White ist eine der zentralen Figuren der Netzwerkforschung. Bereits in den 1970er Jahren hat er an der Entwicklung der Blockmodellanalyse mitgearbeitet (White et al. 1976). Mit der Veröffentlichung der ersten Version von *Identity and Control* zu Beginn der 1990er Jahre und deren Revision aus dem Jahr 2008 hat er dem Forschungsfeld einen weiteren Schub gegeben. Wirkung und Stoßrichtung des Werks müssen vor dem Hintergrund der Netzwerkforschung und mit Blick auf ihre spezifische Forschungsinteressen und Schwächen eingeschätzt werden. Whites sozialtheoretische Arbeiten begegnen der verbreiteten Kritik, nach der die Netzwerkforschung an einem Theoriedefizit (Trezzini 1998) bzw. an einem strukturalistischen Bias kranke (Emirbayer und Goodwin 1994). Er adressiert diese Kritik, indem er die kulturelle bzw. die sinnhafte Seite des Sozialen syste-

matisch einbezieht und dabei erstens die Anschlussfähigkeit an die Logik der Netzwerkanalyse, die soziale Strukturen als Netzwerke fasst, und zweitens bedeutungsbezogene Konzepte wie Diskurse, Sprache, Kultur und *Stories* einführt. Systematische Auseinandersetzungen mit dem Kanon der soziologischen Theorie spielen dabei keine wesentliche Rolle. Als wichtiger Einfluss ist neben Goffman und Luhmann vor allem Charles Tilly zu nennen (Mische 2011). *Identity and Control* hat den Weg für die Neuausrichtung der Netzwerkforschung im Sinne einer theoretisch begründeten und empirisch ausgerichteten relationalen Soziologie geebnet (Fuhse und Mützel 2010).

Whites marktsoziologischen und seine sozialtheoretischen Ausführungen stehen in einem engen Zusammenhang. Die Studien zu Produktionsmärkten in den 1980er Jahren nehmen bereits Grundgedanken seines Theoriegebäudes in der ersten Version von *Identity and Control* aus dem Jahr 1992 vorweg und seine marktsoziologische Monographie *Markets from Networks* möchte er als Anwendung seiner theoretischen Gedanken verstanden wissen (White 2002a, S. xiii). White nutzt die Neufassung von *Identity and Control* aus dem Jahr 2008 allerdings nicht dazu, seine Marktsoziologie theoretisch oder empirisch voranzutreiben. Dafür wäre die Klassifizierung von Produktionsökonomien als „institutional systems" ein möglicher Ansatzpunkt (S. 199–208). Allerdings geht White dieser Fährte nicht weiter nach. Damit bleibt Whites Wirtschaftssoziologie in *Identity and Control* im Wesentlichen eine Marktsoziologie und seine Marktsoziologie eine Produktionsmarktsoziologie, die sich auf produktionsbezogene-ökonomische Dynamiken in und um Märkte herum konzentriert.

In *Markets from Networks* schließt White (2002a) an sein Grundmodell an, nachdem Märkte sich über Marktprofile, die zugleich Mechanismen und Ergebnisse gemeinsamer Konstruktionen von Firmen sind, formieren. Er umreißt u.a. typologisch vermessene Möglichkeitsräume von Marktprofilen und zeigt die Einbettung von Märkten in Kontexte aus konkurrierenden Märkten. Das Ziel ist eine Formalisierung in mathematischen Modellen. Empirische Studien werden zur Exemplifizierung in die Argumentation aufgenommen. Weitere Impulse setzt White in verschiedenen Aufsätzen. Dort konzipiert er Diskurse explizit als „principal medium" (White 2000, S. 117) der sozialen Konstruktion von Märkten, redefiniert den Begriff der Strategie (White et al. 2007) und bezeichnet Märkte als Stile (White 2002b), d.h. als komplexe Realisierungen von Identitätsverflechtungen unterschiedlicher Ebenen über die Zeit und soziale Räume hinweg (vgl. zu Märkten und Stilen auch Bernhard 2016). In *Markets from Networks* werden diese Konzepte jedoch nicht systematisch berücksichtigt.

3 Diskussion und Kritik

Whites Studien zu Produktionsmärkten zählen zu den einflussreichsten wirtschaftssoziologischen Arbeiten überhaupt. Für die Rezeptionsgeschichte war dabei sicherlich entscheidend, dass White zu den ersten Soziologen gehörte, die sich nach einer Phase des kollektiven soziologischen Desinteresses in kritischer Auseinandersetzung mit den dominanten

Wirtschaftswissenschaften der Analyse von wirtschaftlichen Prozessen gewidmet haben. Whites Produktionsmarktsoziologie formuliert Kernelemente der Agenda der neuen Wirtschaftssoziologie in zugespitzter Form. Dabei hat er – trotz der Auseinandersetzung mit anderen Strömungen der Wirtschaftssoziologie (Diaz-Bone 2010; Faverau und Lazega 2002) – nicht schulbildend gewirkt. Vielmehr kennzeichnen lockere und selektive Bezüge zu seinem theoretischen und seinem marktsoziologischen Werk die Rezeption (z.B. Zuckerman 1999; Mützel 2007).

Ein erster Ansatzpunkt für eine Kritik an Whites Marktsoziologie ergibt sich vor dem Hintergrund seines theoretischen Schaffens: Er hat die Potenziale seiner theoretischen Grundlagenarbeit (bspw. das Begriffspaar Institutionen und Rhetoriken) nicht hinreichend für seine Marktsoziologie fruchtbar gemacht. Vor allem kulturelle Aspekte von Marktformationen kommen zu kurz. So bleibt ein strukturalistischer Bias, der sich für Bedeutungssetzungsprozesse nur nachrangig zu interessieren scheint.

Aus der Perspektive anderer Ansätze der neuen Wirtschaftssoziologie stellt sich die Frage, inwieweit White mit seinem Ideal einer sparsamen Modellierung von Märkten der Vielschichtigkeit des Phänomens gerecht wird. Hinsichtlich der inneren Funktionsweise werden, anders als etwa in der performativen Tradition (Callon 1998) notwendige Vorleistungen von Marktprozessen nicht untersucht, sondern schlicht vorausgesetzt. Hinsichtlich der externen Verflechtungen von Märkten wird, anders als etwa im (feldtheoretischen) Neoinstitutionalismus von Einbettungen in politische Prozesse (Fligstein 2001) oder von sittlichen Wertungen (Beckert 2012) abstrahiert. Bezweifelt wird zudem, ob Produktionsmärkten in modernen Ökonomien tatsächlich die prominente Rolle zukommen, die White ihnen zuweist (Knorr Cetina 2004).

Literatur

Beckert, J. 2012. Die sittliche Einbettung der Wirtschaft. Von der Effizienz- und Differenzierungstheorie zu einer Theorie wirtschaftlicher. In: *Berliner Journal für Soziologie* 22, S. 247–266.

Bernhard, S. 2016. At the Crossroads: The Embedding Work of Market Participants in and around Markets. In: *Sociological Research Online*. (im Erscheinen)

Callon, M. 1998. The Embeddedness of Economic Markets in Economics. In: Callon, M. (Hrsg.), *The Laws of the Markets*, S. 1–57. Oxford: Blackwell Publishers.

Diaz-Bone, R. 2010. Qualitätskonstruktion und Marktstrukturen. Ein Vergleich der Économie des conventions mit dem Marktmodell von Harrison White. In: Fuhse, J., Mützel, S. (Hrsg.), *Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung*, S. 163–178. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.

Emirbayer, M., Goodwin, J. 1994. Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency. In: *American Journal of Sociology 99*, S. 1411–1454.

Favereau, O., Lazega, E. (Hrsg.) 2002. *Conventions and Structures in Economic Organization*. Northampton, MA: Edward Elgar.

Fligstein, N. 2001. *The Architecture of Markets*. Princeton: Princeton University Press.

Fuhse, J. A. 2015. Theorizing Social Networks: Relational Sociology of and around Harrison White. In: *International Review of Sociology 25*, S. 15–44.

Fuhse, J. A., Mützel, S. (Hrsg.) 2010. *Relationale Soziologie. Zur kulturellen Wende der Netzwerkforschung*. Wiesbaden: VS.

Knorr Cetina, K. 2004. Capturing Markets? A Review Essay on Harrison White on Producer Markets. In: *Socio-Economic Review 2*, S. 137–148.

Mische, A. 2011. Relational Sociology, Culture, and Agency. In: Scott, J., Carrington, P. (Hrsg.), *Sage Handbook of Social Network Analysis*, S. 80–99. London: Sage.

Mützel, S. 2007. Marktkonstitution durch narrativen Wettbewerb. In: *Berliner Journal für Soziologie 17*, S. 451–464.

Schmitt, M., Fuhse, J. 2016. *Zur Aktualität von Harrison White. Einführung in sein Werk*. Wiesbaden: Springer VS.

Trezzini, B. 1998. Theoretische Aspekte der sozialwissenschaftlichen Netzwerkanalyse. In: *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie 24*, S. 511-544.

White, H. C. 1981. Where Do Markets Come from? In: *American Journal of Sociology 87*, S. 517–547.

White, H. C. 2000. Modeling Discourse in and around Markets. In: *Poetics 27*, S. 117–133.

White, H. C. 2002a. *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press.

White, H. C. 2002b. Conclusion: Quality Is a System Property. Downstream. In: Favereau, O., Lazega, E. (Hrsg), *Conventions and Structures in Economic Organization*, S. 329–346. Northampton, MA: Edward Elgar.

White, H. C., Boorman, S. A., Breiger, R. L. 1976. Social Structure from Multiple Networks I: Blockmodels of Roles and Positions. In: *American Journal of Sociology 81*, S. 730–780.

White, H. C., Godart, F. C., Corona, V. P. 2007. Mobilizing Identities: Uncertainty and Control in Strategy. In: *Theory, Culture & Society 24*, S. 181–202.

Zuckerman, E. W. 1999. The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount. In: *American Journal of Sociology 104*, S. 1398–1438.

Klaus Dörre: Die neue Landnahme

Carolin Amlinger

Dörre, Klaus. 2009. Die neue Landnahme. Dynamiken und Grenzen des Finanzmarktkapitalismus. In: Dörre, K., Lessenich, S., Rosa, H., *Soziologie – Kapitalismus – Kritik. Eine Debatte*, S. 21–86. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Dörre, Klaus. 2015. The New Landnahme: Dynamics and Limits of Financial Market Capitalism. In: Dörre, K., Lessenich, S., Rosa, H. (Hrsg.), Sociology - Capitalism - Critique, S. 11-65. London/New York: Verso.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Dem von Klaus Dörre entwickelten Konzept der *neuen Landnahme* liegt die These zugrunde, „dass sich seit den 1970er Jahren Konturen einer neuen kapitalistischen Formation herausgebildet haben, die […] als Finanzmarktkapitalismus bezeichnet wird" (S. 22). Dessen Grundmerkmal ist, dass er „marktbegrenzende Institutionen zum Objekt einer neuen Landnahme" (S. 22) macht. Inspiriert von der Marx'schen Kritik der politischen Ökonomie entwickelt Dörre einen Ansatz, der die kapitalistische Dynamik als Abfolge von Landnahmen eines nichtkapitalistischen Anderen (Territorien, Produktions- und Lebensweisen, Klassen und Schichten) beschreibt (S. 36). Die zugrundeliegende Basisannahme geht davon aus, dass kapitalistische Gesellschaften sich nicht aus sich selbst heraus reproduzieren können; die Dynamik kapitalistischer Produktionsweise ist vielmehr angewiesen auf eine fortwährende expansive Logik nach außen und innen, die von der Erschließung externer räumlicher Territorien (sowie deren Rohstoffe, Arbeits- und Warenmärkte) bis hin zu der Privatisierung öffentlicher Einrichtungen reichen kann. Auch wenn das Landnahme-Theorem im wirtschaftssoziologischen Diskurs nur wenig rezipiert wurde, leistet es einen zentralen Beitrag zur Verhältnisbestimmung von Wirtschaftssoziologie und Gesellschaftstheorie, indem es gesellschaftlichen Wandel aus der Dynamik des kapitalistischen Wirtschaftssystems erklärt.

Zur Erläuterung des Landnahme-Theorems rekonstruiert Dörre zunächst (1.) die sozioökonomische Kernstruktur des Kapitalismus, um sodann (2.) in das Konzept der Landnahme einzuführen. Daran schließt sich (3.) eine Analyse des Finanzmarktkapitalismus sowie dessen Krisen an. Anschließend daran wird der Versuch unternommen, eine zeitgemäße Kapitalismuskritik zu reformulieren (S. 22).

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_54

1.1 Sozioökonomische Kernstruktur des Kapitalismus

Von Kapitalismus kann laut Dörre in Anlehnung an Karl Marx dann gesprochen werden, „sofern eine Wirtschaftsweise entsteht, in der angehäuftes Geld in Waren investiert wird mit dem Ziel, mehr Geld zu hecken" (S. 31). Die kapitalistische Wirtschaftsweise verwandelt Arbeitskraft und natürlichen Reichtum in Kapital, das mit dem Ziel der Profitmaximierung wieder reinvestiert und akkumuliert wird. Laut Dörre ist der Kapitalismus mehr als der gesellschaftliche Teilbereich der Wirtschaft; er ist eine soziale Formation, die in ihrer Dynamik, institutionellen Verfasstheit und raum-zeitlichen Gefüge analysiert werden muss (vgl. Dörre 2012a, S. 489; Aglietta 2000). Seine Dynamik gründet nicht nur auf Wettbewerb, sondern auf „Selbststabilisatoren […], die sein Überleben sicherstellen" (S. 28). Die Marktvergesellschaftung verlangt nach „gegensätzlichen Handlungslogiken" (S. 29), nach sozialer Einbettung und einem Zeitregime, die das Gegenteil marktvermittelter Konkurrenz verkörpern.

1.2 Das Konzept der Landnahme

Ausgangspunkt für das Konzept der Landnahme ist die Feststellung, dass die kapitalistische Dynamik strukturell expansiv und krisenhaft ist. In Anlehnung an Karl Marx (1962 [1867]), Rosa Luxemburg (1975 [1913]), Hannah Arendt (2006 [1951]) und David Harvey (2005) definiert er die kapitalistische Entwicklung „als Abfolge von Landnahmen nichtkapitalistischen Terrains" (S. 36). Kapitalistische Gesellschaften können sich über Krisen hinweg nur selbst stabilisieren, da sie fortwährend neue geographische Territorien oder Produktions- und Lebensweisen in Besitz nehmen und die in den Landnahmeprozessen involvierten soziale Akteure zu systemkonformen Handeln motivieren (S. 35f.). Neben der Kolonisierung neuer geographischer Räume, der Landnahme im wörtlichen Sinne, bezeichnet Dörre damit auch die Privatisierung öffentlicher Güter, wie beispielsweise Post, Eisenbahn, Gesundheitswesen und Bildung, oder auch die Adaption subkultureller Lebensformen und Werte, wie beispielsweise Kreativität, Authentizität oder Autonomie, für moderne Arbeitsformen. Das Grundmotiv der Landnahme ist demzufolge die Inbesitznahme, Okkupation und Expansion, in der „Land" nicht identisch mit Grund und Boden sein muss (vgl. Dörre 2012b, S. 665).

Dörre bezeichnet die Marxsche Analyse der „sogenannten ursprünglichen Akkumulation" (Marx 1962 [1867], S. 741–802), in der Marx den historischen Übergang vom Feudalismus zum Kapitalismus durch die gewaltsame Enteignung der Bauern und von Gemeindeland, die Auflösung feudaler Zunftverhältnisse und die Proletarisierung der (Land-)Bevölkerung beschreibt, als „Grundform" (S. 36), anhand der die Kernstruktur kapitalistischer Landnahmen rekonstruiert werden kann. Die von Marx beschriebene „Entstehung des Kapitalismus in einer nichtkapitalistischen Umwelt" (S. 36) liest Dörre als Landnahme nach innen und außen, da die Herausbildung der kapitalistischen Eigentums- und Klassenverhältnisse auf einer durch Staatsinterventionen gesteuerten „inneren Land-

nahme“ beruht, in der aus der Feudalzeit stammende Gesetze politisch dazu genutzt wurden, die freigesetzten Arbeitskräfte zu disziplinieren und den Lohn zu regulieren (S. 37).

Dies erweitert Dörre durch die Annahme Luxemburgs (1975 [1913]), dass aus der kapitalistischen Konkurrenz einzelner Kapitalisten zueinander ein permanenter Wachstumszwang resultiert. Die permanente Erweiterung der Reproduktion des Kapitals ist jedoch in sich krisenhaft, da die potentiell unbegrenzte Mehrwertproduktion auf eine endliche Nachfrage stößt. Da sie im Inneren auf Grenzen trifft, ist die kapitalistische Reproduktion strukturell auf die Kolonisierung eines nichtkapitalistischen Anderen angewiesen. Den Expansionismus kapitalistischer Produktion sieht Dörre jedoch nicht nur in der ökonomischen Produktion, sondern auch in den politischen Handlungsstrategien der Akteure verankert. Er nimmt dabei Bezug auf Arendt (2006 [1951]), die der unbegrenzten Kapitalakkumulation die Machterweiterung imperialistischer Politik gegenüberstellt. Entscheidend ist der Gedanke, dass die Kapitalakkumulation ebenso durch politisches Handeln und ideologische Legitimationen angestoßen wird und sich in einer Akkumulation von Macht verselbständigen kann.

Aus der „gesellschaftlichen Notwendigkeit des permanenten Wachstums“ (Harvey 2011, S. 366f.) leitet Dörre mit Harvey neben der Landnahme eines „bereits bestehenden ‚Außen‘ […] (nichtkapitalistische Gesellschaften oder ein bestimmtes Gebiet innerhalb des Kapitalismus […], das noch nicht proletarisiert worden ist)“ (Harvey 2005, S. 140) die aktive Herstellung eines „Außen“ ab. „Aktiv“ heißt hier, dass auch innerhalb kapitalistischer Gesellschaften bestimmte Bereiche von Marktrisiken und ökonomischen Gesetzmäßigkeiten abgekoppelt werden können, wie der Ausbau öffentlicher Dienstleistungen oder kollektive Sicherungssysteme. Die Selbststabilisierung des Kapitalismus gelingt nun vor allen Dingen, weil sich die kapitalistische Dynamik stets auf ein nichtkapitalistisches „Außen“ beziehen und dies eben auch aktiv produzieren kann, so dass „die Kette der Landnahmen prinzipiell unendlich ist“ (S. 42). Dörre interpretiert die kapitalistische Entwicklung darum als „Innen-Außen-Dialektik“ (S. 42), die ihre Dynamik aus der Herstellung und Zerstörung von Raum gewinnt. So ist ein Mittel zur Selbststabilisierung der kapitalistischen Produktion, dass staatliche Investitionen in die Infrastruktur oder Bildung durch eine langfristige Kapitalbildung die durch Überakkumulation entstandene immanente Krisenanfälligkeit entschärfen. Dadurch entsteht ein „Außen“, das für die Kapitalakkumulation unzugänglich ist, aber zur „Verbesserung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit“ (S. 43) genutzt werden kann.

Dörre beschreibt den „fordistischen Kapitalismus“ (S. 47) mit seinen marktbegrenzenden Politiken als eine „innere“ Landnahme dieses Typs. In Anlehnung an Lutz (1984) kennzeichnet er ihn als eine soziale Formation, die sich auf „spezifische Verknüpfungen von Massenproduktion und Massenkonsum sowie eine darauf gegründete Lohnarbeitsgesellschaft“ (S. 47) stützt. Unter den äußeren Bedingungen einer stabilen US-Hegemonie und einer bipolaren Weltordnung ging der Fordismus im Innern einher mit einem nachfrageorientierten Staatsinterventionismus, der Dekommodifizierung der Ware Arbeitskraft sowie daraus resultierend der Institutionalisierung des Klassenkonfliktes und der Verbesserung des Lebensstandards der Lohnabhängigen. Dörre interpretiert diese gesellschaft-

lichen Entwicklungen trotz des expansiven Wohlfahrtsstaats als Landnahme und führt dafür verschiedene Gründe an: die Verdrängung des traditionalen handwerklich-agrarischen Sektors, die Mobilisierung von Arbeitskräften für die Industrie und den Dienstleistungssektor aus nichtkapitalistischen Bereichen, die „Inkorporierung" organisierter Arbeiterinteressen, politisch-institutionelle Diskriminierungen von Frauen und Migranten sowie die Vernutzung endlicher Naturressourcen (S. 48ff.).

Im Anschluss daran unterscheidet Dörre schließlich zwei unterschiedliche Typen der Landnahme: Landnahmen „erster Ordnung" folgen dem Marx und Luxemburg skizzierten Muster der ursprünglichen Akkumulation, in der mittels Disziplinierung und Enteignung ein bestehendes nichtkapitalistisches Außen okkupiert wird (Dörre 2012b, S. 680). Landnahmen „zweiter Ordnung" nehmen hingegen Territorien, Institutionen oder soziale Gruppen in Besitz, die schon Objekt einer ursprünglichen Landnahme waren und nun für die aktive Produktion eines Außen genutzt werden; sie ist in diesem Sinne eine Landnahme „einer bereits landgenommenen Struktur" (Dörre 2012b, S. 680).

Darauf aufbauend entwickelt Dörre in späteren Arbeiten die Annahme, dass jede kapitalistische Landnahme auf zwei gegensätzlichen Vergesellschaftungsweisen beruht: Das System „innerer Märkte", die sich weitgehend selbst reproduzieren, beruht auf dem „äußerer" Märkte noch nicht kommodifizierter Milieus (vgl. Dörre und Haubner 2012, S. 67). Die Landnahme „innerer Märkte" beruht auf der *primären* Ausbeutung kapitalistischer Lohnarbeit, die in Vertragsbeziehungen eingebettet ist und das Prinzip des Äquivalententauschs (Arbeitskraft gegen angemessene Entlohnung) garantieren soll (Dörre 2012c, S. 109). Für „äußere Märkte" wird das Äquivalenzprinzip hingegen ganz oder partiell außer Kraft gesetzt und so *sekundäre* Ausbeutungsmechanismen in Gang gesetzt, wie bei der unbezahlten Reproduktionsarbeit von Frauen oder dem entrechteten, transitorischen Status für Migranten (Dörre 2012c, S. 109). Sekundäre Ausbeutungsbeziehungen legitimieren sich über die Produktion eines Außen, so dass Tätigkeiten entweder mittels (geschlechtsspezifischer) Konstruktionen hierarchisiert oder (migrantische) Arbeitskräfte über eine Innen-Außen-Differenz kostengünstig zur Verfügung gestellt werden (vgl. Dörre 2012c, S. 110). Dörre betont außerdem, dass auch der Verbrauch endlicher natürlicher Ressourcen einer hegemonialen Lebensweise, die auf Kosten der Lebensqualität anderer Bevölkerungsgruppen geht, als sekundäre Ausbeutung bezeichnet werden kann (Dörre 2012c, S. 111).

1.3 Die finanzkapitalistische Landnahme und ihre Krise

Dörre wendet das Landnahme-Theorem auf den Finanzmarktkapitalismus an und beschreibt ihn als eine Landnahme zweiter Ordnung, in der die Regulationen des fordistischen Kapitalismus Objekt neuer Kommodifizierungspolitiken wurden: „Prekarisierung ist die Folge einer finanzgetriebenen Landnahme, welche marktbegrenzende Institutionen und Regulationssysteme umformt, aushöhlt und schwächt." (S. 54) Der Finanzmarktkapitalismus lässt sich im Wesentlichen durch folgende Momente kennzeichnen: a) Kapital

wird vorrangig durch die relative Dominanz von finanziellem Anlagekapital akkumuliert, das von der Realwirtschaft entkoppelt ist; b) dies wird mit einem flexibel-marktzentrierten Produktionsmodell verknüpft, das Gewinnmargen nicht mehr als Ergebnis erbrachter wirtschaftlicher Leistung, sondern als zentrale Planungsgröße voraussetzt; c) damit verbunden sind öffentliche Diskurse und Praktiken, die entgegen dem fordistischen Solidarprinzip nun die Marktförmigkeit, Eigenverantwortung und Wettbewerbslogik priorisieren (Dörre 2009, S. 43).

Die finanzkapitalistische Landnahme verzahnt die Realwirtschaft über drei Transfermechanismen mit dem relativ entkoppelten Finanzmarkt: 1. „*Shareholder Value und marktzentrierte Kontrolle*“ (S. 60, Herv. i. Orig.) ist eine Steuerung in Unternehmen, die auf Profitsteuerung, d.h. feste Gewinnvorgaben und Ergebnisbewertungen, basiert. Die betriebliche Kontrolle wandelt sich so in einen „marktzentrierten Kontrollmodus“ (S. 62), der die anonyme Macht des Marktes zur Disziplinierung der Belegschaften nutzt. Dörre spricht darum an anderer Stelle auch von einer Verallgemeinerung von Wettbewerb durch „Bewährungsproben“ (Boltanski und Chiapello 2003), die Individuen disziplinieren, selektieren und hierarchisieren (Dörre und Haubner 2012). 2. „*Das konkurrenzbasierte Regulationsdispositiv*“ (S. 63, Herv. i. Orig.) strukturiert nicht nur die kapitalistische Ökonomie, sondern wird als „neuer Geist des Kapitalismus“ (Boltanski und Chiapello 2003) in die Gesellschaft hinein verallgemeinert. Gegenüber der regulierenden und disziplinierenden Steuerung im fordistischen Kapitalismus werden nun marktkompatible Normen wie Autonomie, Selbstbestimmung und Eigenverantwortung hegemonial, die die konkurrenzbasierte Marktkoordination „bis tief in die Poren des gesamten Gesellschaftsorganismus“ (S. 64) hinein verlagern. 3. Schließlich ist die *Prekarisierung* (S. 65, Herv. i. Orig.) der Arbeitsgesellschaft zu nennen, die durch das finanzmarktkapitalistische Produktionsmodell befördert wird. Leiharbeit, Werkverträge, Befristungen und Mini- oder Midijobs verschaffen hierbei neue Möglichkeiten, die Beschäftigung flexibel an die Konjunktur anpassen zu können. Damit kommt es auf gesellschaftlicher Ebene zu einer „Wiederkehr sozialer Unsicherheit“ (Castel 2009): Neben den von der regulären Erwerbsarbeit Ausgeschlossenen nehmen atypische Erwerbsverhältnisse zu, die häufig unsicher, niedrig entlohnt und wenig anerkannt sind, und innerhalb formal geschützter Beschäftigung „die Angst vor Statusverlust“ (S. 66) hervorrufen. In diesem Sinne kann von einem neuen Kontrollmodus „disziplinierender Prekarität“ (S. 67) gesprochen werden (vgl. Brinkmann et. al. 2006; Dörre 2009).

Im Zuge der „globalen Finanz- und Überakkumulationskrise“ (S. 69) werden für Dörre die Grenzen des Finanzmarktkapitalismus deutlich. Während Finanzkrisen organisch zum „Modus operandi der neuen Landnahme“ (S. 69) gehören, deutet sich ein Übergang von der „Finanz- zur Gesellschaftskrise“ (S. 74) an: „In mehr oder minder allen gesellschaftlichen Sektoren reibt sich eine verallgemeinerte Wettbewerbslogik […] an sperrigen sozialen Realitäten.“ (S. 78) Neben Resignation und Erschöpfung auf individueller Ebene produziert die finanzkapitalistische Rationalität institutionelle „*Innovationsblockaden*“ (S. 79, Herv. i. Orig.), da das Management der kurzfristigen Zeit implizite Wissensbestände und kreative Prozesse blockiert, und versagt so gegenüber ihrem selbst formulierten

Effizienzanspruch. Legitimationsprobleme erzeugt der Finanzmarktkapitalismus aber vor allem, weil das „demokratische Prinzip“ (S. 80) mit ihm nicht mehr vermittelbar erscheint: In Anlehnung an Crouch (2008) entzieht die verallgemeinerte Wettbewerbslogik im „postdemokratischen Zeitalter“ (S. 80) den Staatsbürgern die Partizipationsbereitschaft.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Das Landnahme-Theorem entwickelt Dörre in enger Auseinandersetzung mit unterschiedlichen theoretischen Konzepten, die im Folgenden kurz skizziert werden: In der von Marx skizzierten „ursprünglichen Akkumulation“ (1962 [1867], S. 741–802) im ersten Band des *Kapitals* wird die Entstehung des Kapitalismus als gewaltsame Enteignung und staatlich vermittelten politischen Zwang beschrieben. Die Kernstruktur der „ursprünglichen Akkumulation“, die Dörre als „heuristische Folie“ zur Konzeption kapitalistischer Landnahmen nutzbar macht, beruht auf fünf Aspekten (vgl. Dörre 2012b, S. 666): der historischen Gleichzeitigkeit von kapitalistischer und nichtkapitalistischer Produktion; der Entstehung neuer Eigentums- und Klassenverhältnisse; der Einsatz (außerökonomischer) Gewalt; Gesetze zur Disziplinierung der Arbeitskräfte für die neue kapitalistische Produktionsweise und die finanz- und gewaltgetriebene Expansion des Kapitalismus nach außen durch Kolonisierung und Sklavenhandel.

Ein weiteres frühes Konzept kapitalistischer Landnahmen, auf das sich Dörre beruft, stammt von Luxemburg. In ihrem Hauptwerk *Akkumulation des Kapitals* (1975) analysiert sie die Austauschbeziehungen zwischen der Kapitalakkumulation und nichtkapitalistischen Territorien, die aus einem systematischen Wachstumszwang kapitalistischer Produktion resultieren. Die auf Kapitalakkumulation basierende „rastlose Erweiterung der Reproduktion“ wird, so Luxemburgs Annahme, zu einem „Zwangsgesetz“ kapitalistischer Produktion (Luxemburg 1975 [1913], S. 18). Da im Inneren der kapitalistischen Produktionsweise die produzierte Gütermenge auf eine begrenzte zahlungsfähige Nachfrage trifft und der Wert des gesellschaftlichen Gesamtprodukts so nur partiell realisiert werden kann, weist die erweiterte Reproduktion „bei näherem Zusehen selbst in allen seinen Beziehungen über sich hinaus auf Verhältnisse, die außerhalb der kapitalistischen Produktion und Akkumulation liegen“ (Luxemburg 1975 [1913], S. 299). Luxemburg sieht hier nicht nur den Imperialismus kapitalistischer Gesellschaften begründet, sondern sie geht von einer systematischen Doppelgestalt kapitalistischer Produktion aus, in der „innere Märkte“ auf „äußere Märkte“ angewiesen sind – ein Argument, das Dörre aufgreift.

Hannah Arendt hat die These Luxemburgs um die Akkumulation politischer Macht erweitert und damit, so Dörre, die außerökonomischen Triebkräfte von Landnahmen analysiert (Dörre 2012b, S. 674). In *Elemente und Ursprünge totalitärer Herrschaft* (2006 [1951]) untersucht sie die politischen Legitimationen der kapitalistischen Landnahme, die, so ihre Annahme, dazu tendieren, sich gegenüber ihrem sozioökonomischen Grund zu verselbständigen. Ihre Imperialismustheorie geht wie schon erwähnt davon aus, dass die „unbegrenzte oder jedenfalls erst einmal unbegrenzt scheinende Akkumulation von Kapi-

tal“ mit einer „unbegrenzte[n] Akkumulation von Macht“ einher geht (Arendt 2006 [1951], S. 313). Der politische Expansionismus, der sich selbst Zweck ist und unter Umständen auch ökonomisch dysfunktional sein kann, stiftet insofern einen ideologischen Kitt, der die gewaltförmigen Landnahmen imperialistischer Politik legitimiert und ein Volk klassenübergreifend vereint.

Als Negativfolie zur finanzkapitalistischen Landnahme greift Dörre auf die Analyse *Der kurze Traum immerwährender Prosperität* (1984) von Lutz zurück, der den Fordismus als „innere Landnahme“ interpretiert (Lutz 1984, S. 213). Marktbegrenzende Politiken eines nachfrageorientierten Staatsinterventionismus ermöglichten nicht nur Massenproduktion, Massenkonsum und Individualisierungsprozesse, sondern auch die Außerkraftsetzung des „Lohngesetzes“ (das Oszillieren der Löhne um das Existenzminimum), so dass die Löhne und damit der Lebensstandard der Bevölkerung anstieg. Die wohlfahrtsstaatliche Expansion, so die Annahme, demontierte aber durch die Zerstörung des „kleinbetrieblich-handwerklichen Sektors“ (Lutz 1984, S. 228) und der Vernutzung endlicher Naturressourcen ihre eigenen Voraussetzungen und damit die Vorstellung eines unbegrenzten Wachstums.

Zentral für Dörres Landnahme-Theorem sind die Ausführungen Harveys (2005), der die finanzkapitalistische Landnahme als „Akkumulation durch Enteignung“ (Harvey 2005, S. 136–179) interpretiert und so Luxemburgs Analysen aktualisiert. Demzufolge ist der Prozess der ursprünglichen Akkumulation ein bis in die Gegenwart reichender kontinuierlicher gewaltförmiger Prozess. Harveys Grundgedanke speist sich aus der Vorstellung, dass der Kapitalismus dynamisch ist; er „ist nichts, wenn er nicht in Bewegung ist“ (Harvey 2011, S. 23) und muss die Grenzen der Kapitalakkumulation fortwährend überwinden. Zentral für die Selbststabilisierung ist für Harvey die Produktion von Raum und Zeit, in der Fixierungen von Kapital „mittels Bewegung von Kapital durch den Raum und in der Zeit“ aufgebrochen und so Schranken der Akkumulation überwunden werden (Dörre 2012b, S. 678f.).

Die unterschiedlichen Ansätze kapitalistischer Landnahmen verbindet Dörre mit einer Kapitalismustheorie, die auf der marxistisch fundierten Regulationstheorie aufbaut (Dörre 2012a; Aglietta 2000). In einer Neuinterpretation kapitalistischer Entwicklung ist ihre zentrale Frage, wie sich kapitalistische Gesellschaften stabilisieren, „die aufgrund ihres ökonomischen Reproduktionsmechanismus strukturell von bestandsbedrohenden Krisen und sozialen Desintegrationsprozessen bedroht ist“ (Hirsch 1990, S. 18). Im Anschluss an Antonio Gramsci sind Krisen- und Prosperitätsphasen für die Regulationstheorie nicht ausschließlich aus ökonomischen Triebkräften zu erklären, sondern Ergebnis gesellschaftlicher Auseinandersetzungen. In der Aufnahme unterschiedlicher Landnahme-Ansätze leistet Dörre eine zeitgenössische Interpretation kapitalistischer Dynamik. Während sich bisherige Ansätze auf eine bestimmte Epoche oder einen gesellschaftlichen Teilbereich beschränken, versucht das Landnahme-Theorem systematisch die Stabilität kapitalistischer Gesellschaften trotz ihrer immanenten Krisenhaftigkeit zu erklären.

3 Diskussion und Kritik

Das Landnahme-Theorem wurde von verschiedener Seite kritisch gewürdigt. In dem Band *Soziologie – Kapitalismus – Kritik* (Dörre et al. 2009) kritisieren sich die Autoren wechselseitig: Rosa wirft Dörre vor, dass er seine funktionalistische Kapitalismuskritik nicht analytisch von einer normativ motivierten trenne (Rosa 2009, S. 207). Ein iterativer Prozess aufeinanderfolgender Landnahmen suggeriere, dass nicht immanente Dysfunktionalitäten „falsch am Kapitalismus" seien – denn theoretisch könne dieser endlos so weiter operieren –, sondern seine „normativen Konsequenzen" (Rosa 2009, S. 210f.). Zudem vermisse die von Dörre skizzierte Transformationsfolge kapitalistischer Akkumulationsregime analytische Trennschärfe: Es werde weder deutlich, wann sich eine kapitalistische Formation wandelt, wodurch die Herausbildung einer neuen Formation bestimmt wird, noch ob der kapitalistischen Dynamik eine „Gesamttendenz" innewohne (Rosa 2009, S. 213f.). Ähnlich argumentiert auch Lessenich, der durch die „stark ökonomistische Färbung" (Lessenich 2009, S. 227) von Dörres Analyse einen Mangel an politischen und kulturellen Faktoren konstatiert. Diese Vernachlässigung der handelnden Akteure führe auch dazu, dass Dörre kaum zu analysieren vermag, wie die kapitalistische Dynamik auf die Subjekte übergreift und diese einverleibt (Lessenich 2009, S. 228). Das Hauptaugenmerk Dörres liegt, so Lessenich zusammenfassend, auf dem „*ökonomischen* System" und vernachlässigt so die „*sozialen* Fragen kapitalistischer Vergesellschaftung" (Lessenich 2009, S. 231, Herv. i. Orig.).

Diesen Punkt nimmt auch Christoph Lieber in einer grundsätzlichen Kritik auf: Dörre vermag die Stabilität des Finanzmarktkapitalismus nur in „Sozialverhältnissen" und nicht im „Akteursbewusstsein" zu begründen, obwohl dieses gerade auf warenförmigen und konkurrenzhaften Anpassungsprozessen beruhe (Lieber 2010, S. 53). Das Kernargument berührt aber Dörres „werttheoretische Achillesferse" (Lieber 2010, S. 53): Dörre bleibt, so Lieber, den Nachweis schuldig, wie in der finanzkapitalistischen Landnahme „tragfähige reproduktive Kapitalkreisläufe generiert werden", wenn über Rekommodifizierung der Ware Arbeitskraft der Bereich der produktiven Wertschöpfung durch (Lohn-)Arbeit eingeschränkt werde (Lieber 2010, S. 54). Bernd Röttger sieht hingegen in der „Krisenanalyse" die größte Schwäche des Landnahme-Theorems: Landnahmen fungierten nicht immer als „kapitalistische Krisenüberwinder", sondern ebenso als Strategien, Krisen zu verlängern oder zu verlagern (Röttger 2011, S. 649). Es bliebe zudem unklar, was die Bestimmungsfaktoren sind, die bestimmte Formen von Landnahmen möglich machen (Röttger 2011, S. 650). Brigitte Aulenbacher (2012) weist auf eine weitere Leerstelle des Landnahme-Theorems hin: gesellschaftliche Dynamiken würden ausschließlich „entlang der Achse des Lohnarbeitsverhältnisses und der Kapitalverwertung" analysiert, so dass geschlechtliche oder ethnische Ungleichheiten lediglich Effekte sekundärer Ausbeutung seien und nicht in ihrer Eigenlogik analysiert werden würden (Aulenbacher 2012, S. 118). Richard Münch (2011) gibt hingegen zu bedenken, dass sich Dörre in seinem Anliegen, den Kapitalismus soziologisch zu analysieren, um ihn politisch kritisieren zu können, zwei unterschiedlicher gesellschaftlicher Medien („Wahrheit" in der Analyse und „Macht" in

der Kritik) bediene und er so neben dem Subsystem der Wissenschaft auch das der Politik betritt (Münch 2011, S. 143f.).

Trotz der Kritik entwickelt Dörre mit der Erweiterung des Landnahmebegriffs ein Konzept, das für die wirtschaftssoziologische Debatte einen produktiven Beitrag leisten könnte, da es in einer integrierten Perspektive den gesellschaftlichen Wandel mit der Dynamik kapitalistischer Wirtschaft verbindet und so die Stabilität und Krisenanfälligkeit kapitalistischer Wirtschaft zu erklären vermag. Das Landnahme-Konzept öffnet so den Blick auf die Funktionslogik kapitalistischer Märkte, die auf einem Wechselspiel von Marktöffnung und Marktbegrenzung beruhen. Der Markt ist demzufolge aufgrund seines immanenten Wachstumsimperativs abhängig von nichtkapitalistischen Strukturen, die er sich durch Landnahmen einverleibt und so auch bestehende Sozialstrukturen formt. Damit bestimmt Dörre das Verhältnis von Wirtschaft und Gesellschaft dynamisch und fördert so ein Verständnis dafür, dass die Produktion und Reproduktion kapitalistischer Wirtschaft nicht aus sich selbst zu erklären ist, sondern aufs Engste mit gesellschaftlichem und staatlichem Handeln verflochten ist.

Literatur

Aglietta, M. 2000. *Ein neues Akkumulationsregime. Die Regulationstheorie auf dem Prüfstand*. Hamburg: VSA.

Arendt, H. [1951] 2006. *Elemente und Ursprünge totalitärer Herrschaft. Antisemitismus, Imperialismus, totale Herrschaft*. München: Piper.

Aulenbacher, B. 2012. Gegenläufige Blicke auf Kapitalismus und Arbeit. Feministische Kapitalismusanalysen im Verhältnis zu Kapitalismustheorie und Arbeitssoziologie. In: Dörre, K., Sauer, D., Wittke, V. (Hrsg.), *Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik*, S. 113–126. Frankfurt/M./New York: Campus.

Boltanski, L., Chiapello, È. 2003. *Der neue Geist des Kapitalismus*. Konstanz: UVK.

Brinkmann, U., Dörre, K., Röbenack, S., Kraemer, K., Speidel, F. 2006. *Prekäre Arbeit. Ursachen, Ausmaß, soziale Folgen und subjektive Verarbeitungsformen unsicherer Beschäftigungsverhältnisse. Expertise*. Bonn: Friedrich-Ebert-Stiftung.

Castel, R. 2009. Die Wiederkehr der sozialen Unsicherheit. In: Castel, R., Dörre, K. (Hrsg.), *Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts*, S. 21–34. Frankfurt/M. u.a.: Campus.

Crouch, C. 2008. *Postdemokratie*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Dörre, K. 2009. Prekarität im Finanzmarkt-Kapitalismus. In: Castel, R., Dörre, K. (Hrsg.), *Prekarität, Abstieg, Ausgrenzung. Die soziale Frage am Beginn des 21. Jahrhunderts*, S. 35–64. Frankfurt/M. u.a.: Campus.

Dörre, K. 2012a. Was ist Kapitalismus, was Arbeit? Resümee und Ausblick. In: Dörre, K., Sauer, D., Wittke, V. (Hrsg.), *Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik*, S. 488–508. Frankfurt/M./New York: Campus.

Dörre, K. 2012b. Landnahme. In: Haug, W. F. (Hrsg.), *Historisch-kritisches Wörterbuch des Marxismus*. Bd. 8.1, S. 664–687. Hamburg: Argument.

Dörre, K. 2012c. Landnahme, das Wachstumsdilemma und die „Achsen der Ungleichheit". In: *Berliner Journal für Soziologie 22*, S. 101–128.

Dörre, K., Haubner, T. 2012. Landnahme durch Bewährungsproben. Ein Konzept für die Arbeitssoziologie. In: Dörre, K., Sauer, D., Wittke, V. (Hrsg.), *Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik*, S. 63–108. Frankfurt/M./New York: Campus.

Dörre, K., Lessenich, S., Rosa, H. 2009. *Soziologie – Kapitalismus – Kritik. Eine Debatte*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Harvey, D. 2005. *Der neue Imperialismus*. Hamburg: VSA.
Harvey, D. 2011. *Marx' „Kapital" lesen*. Hamburg: VSA.
Hirsch, J. 1990. Kapitalismus ohne Alternative? Materialistische Gesellschaftstheorie und Möglichkeiten einer sozialistischen Politik heute. Hamburg:VSA.
Lessenich, S. 2009. Künstler- oder Sozialkritik? Zur Problematisierung einer falschen Alternative. In: Dörre, K., Lessenich, S., Rosa, H., *Soziologie – Kapitalismus – Kritik. Eine Debatte*, S. 224–242. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Lieber, C. 2010. Jenaer Systemfragmente über den Gegenwartskapitalismus. Zu Dörre/Rosa/Lessenich: Soziologie – Kapitalismus – Kritik. In: *Sozialismus 2*, S. 49–54.
Lutz, B. 1984. *Der kurze Traum immerwährender Prosperität*. Frankfurt/M./New York: Campus.
Luxemburg, R. [1913] 1975. Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus. In: Luxemburg, R. (Hrsg.), *Gesammelte Werke. Bd. 5*, S. 5–411. Berlin/DDR: Dietz.
Marx, K. [1867] 1962. Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Bd. 1. In: Marx, K., Engels, F. (Hrsg.), *Werke. Bd. 23*. Berlin/DDR: Dietz.
Münch, R. 2011. Kapitalismuskritik als Programm soziologischer Aufklärung? In: *Soziologische Revue 34*, S. 136–144.
Rosa, H. 2009. Leiharbeiter und Aktivbürger. Was stimmt nicht mit dem spätmodernen Kapitalismus? In: Dörre, K., Lessenich, S., Rosa, H., *Soziologie – Kapitalismus – Kritik. Eine Debatte*, S. 205–223. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
Röttger, B. 2011. Das Landnahmetheorem. Eine kritische Würdigung. In: *Prokla 165*, S. 645–652.

Marion Fourcade: Economists and Societies

Matthias Thiemann

Fourcade, Marion. 2009. *Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s*. Princeton: Princeton University Press.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Die Arbeit von Marion Fourcade rekonstruiert historisch-vergleichend die Entstehung und Formierung spezifisch national geprägter wirtschaftswissenschaftlicher Diskurse und Forschungstätigkeiten in den USA, Großbritannien und Frankreich. Dabei betont sie die Prägung dieser Diskurse durch die politische Kultur und politische Kämpfe, welche sich in einer unterschiedlichen Institutionalisierung der Wirtschaftswissenschaften niederschlagen. Ökonomisches Wissen wird als situiertes Wissen verstanden, welches als Anleitung zur Wirtschaftspolitik, d.h. der bewussten politischen Intervention in Wirtschaftsabläufe, seine politische Brisanz erlangt. Hierbei soll mit Hilfe einer kritischen analytischen Rekonstruktion der Begriff des Wirtschaftswissenschaftlers und der Wirtschaftswissenschaften selbst sowie das historisch gewachsene Verständnis dieser Kategorien, welches sich in diesen Staaten entwickelt hat, erarbeitet werden. Dieses Verständnis, so die Autorin, wird durch institutionelle Prozesse der Ausübung öffentlicher Macht formiert. Die These, die dabei vertreten wird, ist, dass der Inhalt und der Stil der ökonomischen Wissenschaft entscheidend durch seine Einbettung in bestimmte Nationalstaaten bestimmt werden.

In ihrer Arbeit geht es Fourcade darum, den Begriff der nationalen Kultur (*national culture*), des nationalen Kontextes der Entstehung wirtschaftswissenschaftlichen Denkens in der derzeitigen wissenssoziologischen Debatte wieder aufzuwerten. Um sich diesen verschiedenen kulturell bedingten Verständnissen anzunähern, verwendet sie eine kritisch-vergleichende Methode. Diese ist sich einerseits kritisch des unterschiedlichen Verständnisses gleicher Kategorien in verschiedenen nationalen Kontexten bewusst und

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_55

versucht andererseits, die zugrundeliegenden kulturellen Prozesse der unterschiedlichen Konstruktionen einem Vergleich zugänglich zu machen. In ihrer Analyse wendet sie sich den historischen Prozessen der Etablierung der Kategorien des Wirtschaftswissenschaftlers und der Wirtschaftswissenschaften in ihren spezifischen nationalen Konstellationen zu. Sie unterscheidet dabei die Institutionalisierung in dem Bereich der Verwaltung, dem der Hochschullehre als auch dem Bereich des kommerziellen Handelns und der dortigen Nachfrage nach wirtschaftswissenschaftlicher Expertise. Als primäre Quellen für die Analyse verwendet sie mehr als 90 Interviews mit Ökonomen, welche sie durch offizielle Daten zum Status der Wirtschaftswissenschaften als Profession und eine Vielfalt weiterer Quellen ergänzt, die den Begriff der Wirtschaftswissenschaften und des Wirtschaftswissenschaftlers in bestimmte Sinnzusammenhänge einordnen. Dabei verwendet Fourcade keinen rein relativistisch-situationalen Kulturbegriff, welcher Kultur als bloßes Arsenal an Werkzeugen für Individuen begreift. Sie hebt vielmehr ab auf die durch die Macht des Staates verhärteten institutionellen Prozesse, die bestimmte institutionelle Logiken in der Lebenswelt der Individuen etablieren. Ihr Begriff von Kultur ist also primär ein Begriff der politisch stabilisierten Kultur. Die zeitliche und räumliche Kontextabhängigkeit der Kategorie „Ökonom“ und des Inhalts der Wirtschaftswissenschaft ist damit der Ansatzpunkt ihrer vergleichenden Forschung. Um angemessen mit der Einsicht, dass Kategorien kontingente kulturelle Konstrukte sind, umzugehen, schlägt sie vor, deskriptive Kategorien durch analytische Kategorien zu ersetzen, welche die Prozesse und Mechanismen in den Blick nehmen, die diese Kategorien definieren. Das heißt, es geht nicht darum, zu benennen, was man 1950 in Frankreich unter Wirtschaftswissenschaften verstanden hat, sondern darum, die Entwicklung des Bedeutungsgehalts dieser Kategorie im Zeitverlauf zu erklären. Diese Prozesse sieht sie primär in der Ausübung staatlicher Entscheidungsgewalt begründet. Die Ausübung dieser Staatsgewalt ist jedoch selbst kulturell geprägt. Folglich unterzieht Fourcade das Staatsverständnis und das sich aus ihm ergebende legitime Staatshandeln auch einer kulturellen Analyse. Dabei ordnet sie über die Fälle hinweg ihre Analyse in drei historische Abschnitte. Dies ist zunächst die Zeit von 1870 bis in die 1920er Jahre, die sie primär mit der Etablierung der Wirtschaftswissenschaft als wissenschaftlicher Disziplin in den höheren Bildungsinstitutionen verbindet, dann die 1930-1960er Jahre, in denen die Eingriffe in die Wirtschaft durch staatliche Behörden stark zunimmt, und die 1970er Jahre bis heute, die sie primär mit der Ausweitung der Bedeutung von ökonomischem Denken in den privatwirtschaftlichen Aktivitäten verbindet.

Ihr theoretischer Ansatzpunkt ist, dass für die Entwicklung der wirtschaftswissenschaftlichen Ideen als auch für das Selbstverständnis von Ökonomen die institutionell abgegrenzten Zuständigkeiten von Ökonomen zentral sind (S. 15). Verschiedene Verständnisse der intellektuellen Mission, der beruflichen Position und der Rolle von Ökonomen in der Gesellschaft sind auf diesen Kontext zurückzuführen. Hierbei betont Fourcade primär drei Dimensionen: die institutionelle Verankerung der akademischen Disziplin, die Einbindung von Wirtschaftswissenschaftlern in staatliche Eingriffe in die Wirtschaft und die Ausweitung der Beschäftigung von Wirtschaftswissenschaftlern auf dem Arbeitsmarkt. Die Institutionalisierung der Rolle der Wirtschaftswissenschaften und der Wirtschafts-

wissenschaftler in diesen drei Bereichen werden als miteinander verknüpfte Prozesse verstanden, die jeweils stark von der Konstruktion und Ausführung öffentlicher Macht beeinflusst werden.

Damit liegt der Schwerpunkt Fourcades auf der Formation des Nationalstaates in den von ihr untersuchten drei Fällen (USA, Großbritannien und Frankreich) und der Verquickung dieses Prozesses mit der Institutionalisierung der Wirtschaftswissenschaft als strukturiertes und methodisch geleitetes Nachdenken über die Wirtschaft. Nationalstaaten, so ihre Aussage, seien darum bemüht gewesen, ihre wirtschaftliche Ordnung als legitim darzustellen, und gleichzeitig ihre Legitimation durch eine Steigerung der Wirtschaftsleistung zu erhöhen. In diesem Zusammenhang spielte der ökonomische Diskurs, der sich den Fragen von Wachstum und legitimen beziehungsweise illegitimen Konstruktionen von Wirtschaft widmete, eine wichtige Rolle. Wie dieser Diskurs nun vom Staat in seinem Ausüben öffentlicher Macht integriert wurde, sollte die Geschichte der Wirtschaftswissenschaft als Disziplin und als Profession entscheidend prägen.

In der Anwendung dieses Analyserahmens zeigt Fourcade für den Fall der *USA*, dass auf Grund der dortigen späten Herausbildung eines starken Zentralstaates der Einfluss politischer Entscheidungen auf die wissenschaftliche Etablierung an Universitäten gering war. Vielmehr ermöglichte die frühe Etablierung des Faches an „Research Universities", die primär über die Produktion neuen Wissens im Wettbewerb standen, die Erzeugung eines unabhängigen, primär selbst-referenziellen wissenschaftlichen Diskurses. Diese *Schließung des Diskurses*, welche über eine bewusste De-Politisierung und Professionalisierung der Wirtschaftswissenschaften erreicht wurde, festigt sich durch den PhD als Abschluss, der zum zentralen Abgrenzungsmechanismus ökonomischer Kompetenz avanciert. Die dezentralisierte amerikanische politische Kultur, mit ihrem starken Argwohn gegenüber der Macht des Zentralstaats und ihrer sehr schwach ausgeprägten eigenständigen Bürokratie, begünstigte dann die Inkorporation dieser gefestigten ökonomischen Expertise im Verwaltungshandeln des Staates. Die als unparteiisch geltenden Ratgeber, welche Entscheidungen auf „objektive" Grundlagen stellten, legitimierten staatliches Handeln. In diesem Sinne prägten die Wirtschaftswissenschaften die Formation des Zentralstaates stärker als der Zentralstaat die Formation der ökonomischen Wissenschaft. Gleichzeitig stärkte die Nachfrage nach unabhängiger Expertise durch den Staat die Fokussierung der amerikanischen Wirtschaftswissenschaft auf die Quantifizierung von Problemen.

In *Großbritannien* erfolgt der Aufbau der Wirtschaftswissenschaft an den prestigereichen staatlich unabhängigen Universitäten ähnlich ungestört wie in den USA. Zusätzlich legten diese Universitäten Wert auf eine ganzheitliche Ausbildung der Studenten, da diese dem (niederen) Adel entspringen und als rundum gebildete „Amateure" eine zentrale Rolle in der lokalen Verwaltung einnehmen werden. Dieser humanistische Ausbildungscharakter an den Universitäten und das gleichzeitige Engagement des gebildeten Adels in Fragen der Verwaltung führen zu einer Verlagerung der Forschung in gebildete Kreise, die sich außerhalb der Universitäten organisieren. Diese Organisation des Nachdenkens über die Steuerung der Wirtschaft in weiteren öffentlichen Kreisen führt zu einem Stil wirtschaftswissenschaftlicher Texte, welcher sich stets um ihre Verständlichkeit bei gebildeten Laien

bemüht. Gleichzeitig entwickeln auch Nichtakademiker in Fragen der Wirtschaftsführung pointierte Positionen (so z.B. Wirtschaftsjournalisten) und werden im gesellschaftlichen Diskurs als ökonomische Experten anerkannt.

Da akademisch ausgebildete Ökonomen bis zum Zweiten Weltkrieg keinen hervorgehobenen Zugang zur Verwaltung hatten, positionierten sie sich in diesem öffentlichen Diskurs als (gefragte oder ungefragte) Berater der Regierung, welche ihre Ansichten in Pamphleten publizierten. Diese öffentliche Funktion von Ökonomen, welche auch heute noch in der Institution der „Leserbriefe" in der Financial Times praktiziert wird, erklärt, so Fourcade, auch die Aversion gegen mathematische Formeln als zentrale Bestandteile des wirtschaftswissenschaftlichen Diskurses in Großbritannien. Aus Gründen der Verständlichkeit wurden diese in den Appendix verlegt, auch wenn die Ausbildung der Ökonomen durchaus einen offensiveren Umgang mit den Formeln erlaubt hätte. Mit dem Ausbau des Wohlfahrts- und Interventionsstaates im und nach dem Zweiten Weltkrieg und der Ausrichtung britischer Universitäten am amerikanischen Modell der Research University verändert sich diese Struktur des britischen wissenschaftlichen Diskurses hin zur Quantifizierung und zum verstärkten Eingang von Ökonomen in die zentralen Institutionen des britischen Staates, das heißt die Bank von England und das Finanzministerium (*Treasury*). Trotzdem verbleibt mit der weiter gefassten humanistischen Ausbildung in „Oxbridge" und der Tradition der vornehmen Besorgtheit um das Wohl der Armen ein Fokus in der britischen Ökonomie auf der Anwendbarkeit der Wissenschaft zur Verbesserung des Wohls der Armen.

Mit *Frankreich*, als drittem Fall, tritt die prägende Rolle des Staates für die Wirtschaftswissenschaften noch stärker in den Vordergrund als in den ersten beiden Fällen. Wie Fourcade anmerkt, bestand der französische Staat vor der französischen Nation, und seine Rolle im Aufbau und der Leitung der Wirtschaft kann spätestens seit Colbert als zentral beschrieben werden. Aus dieser Omnipräsenz des Staates ergab sich in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts ein Konflikt mit den liberal geprägten französischen Wirtschaftswissenschaftlern. Dieser Konflikt verzögerte stark die Etablierung der Wirtschaftswissenschaften an den Universitäten und erfolgte dort auch nur in einer untergeordneten Rolle an den Rechtsfakultäten. Vielmehr integrierte der Staat notwendiges Wissen über ökonomische Sachverhalte in den „grandes écoles" und dem „corps civiles", womit ökonomisches Wissen zu einem Bestandteil der meritokratischen Ausbildung der Bürokraten wurde. Dies führte nachfolgend zu einer Zweiteilung der Wirtschaftswissenschaften: einerseits in eine schlecht finanzierte und mit niedriger Reputation ausgestattete universitäre Verankerung, andererseits in eine Verankerung mit besserer Finanzierung und höherem Prestige an den Ingenieurs- bzw. administrativen Schulen. Während der universitäre Diskurs primär liberal und literarisch geprägt war, wurde an den Ingenieursschulen früh eine Mathematisierung vollzogen, die sich am Lösen konkreter Probleme orientierte. Mit dem Ende des Zweiten Weltkrieges übernahm der Staat in Frankreich eine noch zentralere Rolle im Wiederaufbau der Wirtschaft. Es wurden weitere staatliche Institute gegründet, welche ökonomische Daten erheben und ökonomische Ratschläge entwickeln sollten. Dies führte zu einer weiteren Aufwertung der „Ingenieursökonomen", welche den wirtschaftswissen-

schaftlichen Diskurs dominieren sollten, sei es von links (Regulationstheorie, Aglietta, Boyer) oder von rechts (Tirole).

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Als Soziologie ökonomischen Wissens positioniert Fourcade ihre Arbeit im Dialog mit den Forschungen zur Performativität der Wirtschaftswissenschaften (Callon 1998; MacKenzie und Millo 2003; MacKenzie et al. 2007). Sie stellt die Frage der Konditionierung dieses Wissens aus dem nationalen Kontext heraus, in dem es entsteht und welches seine Performativität begründet bzw. begrenzt. Während Fourcade sich in diesem Punkt an die Arbeiten zu institutionellen Logiken anlehnt, welche die Rolle des Staates in der Wirtschaft und spezifische Eingriffsweisen begründet (Dobbin 1994), möchte sie diese institutionellen Logiken, welche bestimmte Handlungen in einen breiteren institutionalisierten Sinnzusammenhang setzen, nicht als ex ante gesetzte ontologische Einheiten verstanden wissen (S. 22). Vielmehr geht es ihr darum, die Praxen zu analysieren, in welche Wirtschaftswissenschaftler auf Grund dieser institutionellen Prozesse eingebunden sind. Diese Prozesse formieren die Karrieren und Dispositionen der Akteure, was in Referenz zu Bourdieu als Habitus bezeichnet werden kann (S. 14). In ihrem Vergleich stützt sie sich im Weiteren auf die von Bourdieu entwickelte Feldanalyse (1988), welche auf die Stratifizierung von Feldern abhebt und die Fragen von Macht und Autorität in diesen Feldern untersucht. Durch deren Einsatz gelingt es ihr, die entstehenden Spannungen im französischen und britischen Feld zu thematisieren, welche sich aus der zunehmenden Amerikanisierung vor allen Dingen im akademischen Bereich ergeben.

Weiterhin baut Sie auf der von Abbott (1988) angestoßenen Forschung zum Wettbewerb zwischen den verschiedenen Professionen auf. Dabei sind Abbotts Ausführungen zum Streit zwischen den Professionen über ihre Zuständigkeitsbereiche (Jurisdiktionen) und ihre Rückwirkung auf die Stärke der Profession sehr erhellend für ihren Dreiländervergleich. Die Ausweitung des Zuständigkeitsbereiches der professionalisierten Ökonomen in den USA im Bereich der administrativen Ordnung aus den Universitäten heraus und als kommerzielle Anbieter wirtschaftswissenschaftlicher Expertise erlaubte den Machtzuwachs der Zunft der Ökonomen auch in der öffentlichen Meinungsbildung. Im Gegensatz dazu verweigert die Figur des rundum geschulten Bürokraten der „Grandes Écoles“ den Ökonomen diesen Status in Frankreich. In Großbritannien stellen bürokratische Institutionen wie das Finanzministerium (*Treasury*) und die Zentralbank (*Bank of England*) zentrale Bindeglieder zwischen der Verwaltung und den Universitäten dar, womit Großbritannien zwischen die USA und Frankreich fällt.

Im Werkverlauf hat Fourcade auch weiterhin unterschiedliche kulturelle Grenzziehungen im Bereich der Wirtschaft untersucht, so in ihren Studien zur Festlegung von Entschädigungszahlungen für zwei Öltankerdesaster in den USA und Frankreich (Fourcade 2011). Dort konnte sie aufzeigen, dass die politische Verfasstheit der USA (Natur gehört dem Volke) vs. Frankreich (Natur gehört dem Staat) einen zentralen Einfluss auf die Be-

preisung der Schäden an der Natur hatte, die im französischen Fall viel geringer ausfielen. Obwohl diese Arbeit keinen direkten Bezug zu den Wirtschaftswissenschaften aufweist, behält sie den Fokus auf die Relation zwischen Staatshandeln, Staatsverständnis und dem, was als wirtschaftliche Handlung theoretisch verstanden wird (in diesem Fall das Bepreisen von erzeugten Opportunitätskosten), bei. Ein weiterer wichtiger Aufsatz zur internen Verfasstheit der Wirtschaftswissenschaften im Vergleich zu anderen Wissenschaften hat Fourcade zusammen mit Wirtschaftswissenschaftlern im Jahr 2015 publiziert (Fourcade et al. 2015). In diesem analysiert sie das Zitierverhalten von Ökonomen im Vergleich zu anderen Gesellschaftswissenschaften und weist diesen ein im Vergleich stark am internen wirtschaftswissenschaftlichen Diskurs ausgerichtetes Zitationsmuster nach.

3 Diskussion und Kritik

Fourcades Buch kann als fundamentales Werk zur Produktion ökonomischen Wissens verstanden werden, wobei ihre Betonung des immer schon politischen Charakters ökonomischen Denkens besonders bemerkenswert ist. Ihr Fokus auf nationale Kontexte ist dabei sogleich ihre Stärke als auch ihre Schwäche (Fontaine 2010). Während viele Autoren die Amerikanisierung der Wirtschaftswissenschaften in den Vordergrund stellen, kontrastiert sie dies mit dem nationalen Rahmen, in welchem diese Wissenschaft sich konstituiert hat. Dabei ermöglicht sie auf der einen Seite interessante Anschlussforschungen, welche diese beiden Faktoren zusammendenken, verengt aber gleichzeitig die Perspektive ihrer Analyse in Bezug auf die transnationale beziehungsweise internationale Dimension der Entwicklung der Wirtschaftswissenschaften (Campbell 2010, S. 1610). So finden zentrale grenzüberschreitende Entwicklungen, wie die Weltwirtschaftskrise und ihr Einfluss auf die Entwicklung des wirtschaftswissenschaftlichen Diskurses, nur bedingt Beachtung (Carruthers 2012). Diese Anomalien im Verhalten des Forschungsgegenstands im Kuhn'schen Sinne und der Aspekt, wie der nationale und transnationale wirtschaftswissenschaftliche Diskurs darauf reagiert, werden von ihr nicht thematisiert. In diesem Sinne ist die Kritik berechtigt, dass ihr analytischer Fokus auf (dauerhafte) Institutionen zu einer zu starken Abwertung der Rolle der Kontingenz in der Produktion und Diffusion ökonomischen Wissens führt (Fontaine 2010).

Dem Problem der Transnationalisierung ist Fourcade in einem bedeutenden Aufsatz nachgegangen (Fourcade 2006), welcher die zunehmende Dominanz des U.S.-Diskurses und die Globalisierung des wirtschaftswissenschaftlichen Feldes betont. Diese Entwicklung schwächt die Bedeutung des nationalen Kontexts für die heutige Entwicklung des ökonomischen Diskurses ab. Er ist damit jedoch nicht obsolet geworden. Will man zum Beispiel die Ausrichtung und Schwerpunktsetzung der impulssetzenden amerikanischen Wirtschaftswissenschaft verstehen, so Fourcade, muss man sich mit den nationalen institutionellen Feldern, in denen Wirtschaftswissenschaftler tätig sind, und der Geschichte ihrer Entstehung auseinandersetzen.

Im Anschluss an diese Überlegungen kann man zur Erforschung unterschiedlicher Transnationalisierungspfade ehemals nationaler wissenschaftlicher Felder voranschreiten, wobei sich Europa dafür als exzellenter Forschungsraum anbietet. Hier könnte man der Frage nachgehen, inwiefern die Koexistenz nationaler institutioneller Strukturen (wie zum Beispiel nationaler professioneller Vereinigungen) und Traditionen auf der einen Seite und Tendenzen zur Transnationalisierung des wissenschaftlichen Feldes auf der anderen Seite zu Friktionen führt, welche die Weiterentwicklung des Diskurses bestimmen. Als Beispiel sei hier die Debatte in Deutschland über die mögliche Abschaffung der Professuren für Wirtschaftspolitik erwähnt, welche im Rahmen des deutschen Ordo-Liberalismus sehr wohl eine Berechtigung haben, diese aber im angelsächsischen Diskurs umstritten sind (z.B. Goldschmidt and Zweynert 2009). Weiterhin kann man im Rahmen der Euro-Krise ganz klare Unterschiede zwischen dem deutschen und dem amerikanischen makro-ökonomischen Diskurs ausmachen (Truger 2013). Dieser lässt sich nicht mittels einer einfachen Transnationalisierungsthese erklären, da diese ja eine Konvergenz der Diskurse postuliert.

Literatur

Abbott, A. 1988. *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago: University of Chicago Press.

Bourdieu, P. 1988. *Homo Academicus*. Stanford, Kalifornien: Stanford University Press.

Callon, M. (Hrsg.). 1998. *The Laws of the Markets*. Chichester: Blackwell.

Campbell, J. L. 2010. Review of Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s by Marion Fourcade. In: *American Journal of Sociology 115*, S. 1608–1610.

Carruthers, B. G. 2012. Economists and Societies. Review of Marion Fourcade's book. In: *Sociological Forum 27*, S. 535–538.

Dobbin, F. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. New York: Cambridge University Press.

Fontaine, P. 2010. Marion Fourcade: Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s. In: *Constitutional Political Economy 21*, S. 202–205.

Fourcade, M. 2006. The Construction of a Global Profession: The Transnationalization of Economics. In: *American Journal of Sociology 112*, S 145–194.

Fourcade, M. 2011. "Cents and Sensibility: Economic Values and the Nature of 'Nature' in France and America." In: *American Journal of Sociology 116,* S. 1721–1777.

Fourcade, M., Ollion, E., Algan, Y. 2015. The Superiority of Economists. In: *Journal of Economic Perspectives 29*, S. 89–114.

Goldschmidt, N., Zweynert, J. 2009. Die Renaissance der Ordnungspolitik. In: *Hamburger Weltwirtschaftliches Institut Standpunkt,* 12. Mai 2009, Ordnungspolitik.

MacKenzie, D., Millo, Y. 2003. Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. In: *American Journal of Sociology 109*, S. 107–145.

MacKenzie, D., Muniesa, F., Siu, L. (Hrsg.). 2007. *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton: Princeton University Press.

Truger, A. 2013. Austerity in the Euro area: The sad state of economic policy in Germany and the EU. In: *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention 10,* S. 158–174.

Alex Preda: Framing Finance

Rolf von Lüde

Preda, Alex. 2009. *Framing Finance: The Boundaries of Markets and Modern Capitalism*. Chicago/London: The University of Chicago Press.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Wenn es zutrifft, dass wir gegenwärtig im Zeitalter der Ökonomie leben und ein neues wirtschaftliches Masternarrativ das soziale Narrativ verdrängt, wie es z.B. in den Konfigurationen des konservativen oder sozialdemokratischen Wohlfahrtsstaatsmodels nach Esping-Andersen zum Ausdruck kommt, „then Finance is the master of this master narritive" (S. 1). Mit seinem ersten Satz stellt Alex Preda die Bedeutung heraus, die er dem Finanzwesen heute zuweist: Es durchdringt zunehmend das tägliche Leben und erhebt sogar den Anspruch, selbst die soziale Sicherung im 21. Jahrhundert neu zu erfinden. Solche Entwicklungen zielten darauf ab, eine „Finanzgesellschaft" zu erschaffen, der die Gewissheit zu Grunde läge, die Finanzmärkte seien die Wohlfahrtsinstitutionen der Zukunft, die nicht nur dem individuellen Wohlergehen, sondern auch der Wohlfahrt der ganzen Gesellschaft am besten dienten. Diese Überzeugung von der Notwendigkeit einer wohlfahrtsstaatlichen Neuausrichtung durchdringe die ganze Gesellschaft und gehe einher mit einer institutionellen Orientierung auf das Finanzwesen, die im wissenschaftlichen Diskurs typischerweise als Finanzialisierung charakterisiert wird. Den Nukleus dieses Geschehens stelle die Börse dar als dem „reinen" Markt und als „the master in finance's master narrative" (S. 4).

Wie aber konnte es zu einem solchen Bedeutungsgewinn des Finanzwesens, einer Ansicht, die von vielen anderen Autoren geteilt wird, und seiner zentralen Rolle in unserem Verständnis der kapitalistischen Gesellschaftsordnung kommen? So beschreibt zum Beispiel Gerald F. Davis (2011, S. XIII, S. XIV u., S. 254) in *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*, wie unter dem Einfluss der Finanzmärkte sich Gesellschaft

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_56

und Ökonomie in den USA so transformierten, that „finance permeated the economic lives of American households", „had become the new American state religion" and „reshaped contemporary American society". Ganz ähnlich hatte auch bereits Paul Windolf (2005) argumentiert, als er das neue System von Institutionen, dass sich herausgebildet habe und das von ihm als „Finanzmarkt-Kapitalismus" benannt wurde, im Vergleich zum früheren „organisierten Kapitalismus", wie es sich typischerweise auch im „Rheinischen Kapitalismus" wiederfand, als eine andere und neue Konfiguration bezeichnete. Nicht mehr der Kredit und darauf aufbauende relationale Beziehungen von Unternehmen und Banken, so Windolf, sondern die Aktie, also das Eigentumsrecht, stelle nunmehr das dominante Finanzierungsinstrument dar, und die Beziehungen zwischen dem Finanzmarkt und der Realökonomie würden durch den Einfluss und die Funktionsweise globaler Finanzmärkte in Richtung einer Verschärfung der Konkurrenz getrieben, bei deren zentralen Akteuren es sich um Investment- und Pensionsfonds, z.T. also Akteuren der privatwirtschaftlich organisierten Alterssicherungssysteme, handelt (Windolf 2005, S. 23 u. S. 25). Ganz im Verständnis Predas argumentiert auch Hendrik Vollmer (2012, S. 88), wenn er darlegt, dass Finanzialisierung das Resultat der Verwendung von und der Orientierung an Finanzzahlen in vielfältigen sozialen Situationen und lokalen Verhaltensordnungen sei und deshalb die Aufmerksamkeit bei der Beobachtung gesellschaftlicher Finanzialisierungsprozesse auf mikrosoziale Aspekte des Zahlengebrauchs zu lenken sei.

Stellen diese von verschiedenen Autoren beschriebenen Entwicklungen hin zu einer Finanzgesellschaft eigentlich ein neueres Phänomen dar oder können sie, zusammen mit einer bereits erfolgten kulturellen Einbettung, schon über einen längeren Zeitraum beobachtet und rekonstruiert werden? Auf diese und weiterführende Fragen will Preda eine Antwort finden.[1] Die im vorliegenden Werk behandelten Merkmale der modernen westlichen Wirtschaftsordnung sind nach Preda wesenhaft mit dem Weberschen „Geist des Kapitalismus" verbunden und kommen in Überzeugungen, Einstellungen und Routinen zum Ausdruck (S. 235). Die Finanzmärkte sieht Preda im Zentrum dieser Wirtschaftsordnung. Sie werden mehr und mehr allgemein akzeptiert und nicht nur als Antwort auf die Lösung wirtschaftlicher, sondern zunehmend auch sozialer Fragen gesehen, wie es etwa am Beispiel der Debatte um die Transformation des Wohlfahrtsstaates und der teilweisen Privatisierung der Altersvorsorge deutlich wird. Für den Autor ist diese Akzeptanz ein Hinweis auf das gewachsene Vertrauen der gesellschaftlichen Akteure in die Finanzmärkte.

Preda verweist jedoch darauf, dass die Herstellung dieses Vertrauens soziale Legitimität voraussetzt. Deshalb kommt der Genese von Legitimität im Finanzwesen in diesem Buch zentrale Bedeutung zu. Er entfaltet die Bedeutung dieses Aspekts sowohl anhand theoretischer Überlegungen wie historischer Rekonstruktionen, in denen er aufzeigt, wie das Börsengeschehen und das Handeln der Finanzmarktakteure sich aus einer verachteten gesellschaftlichen Nische hin zu einem anerkannten und notwendigen Instrument

1 Einige der in diesem Buch vertieften Aspekte sind bereits vor Erscheinen in unterschiedlichen wissenschaftlichen Publikationen des Autors veröffentlicht und haben die Debatte um die *Social Studies of Finance* beflügelt, so z.B. in Preda (2007).

moderner (Industrie-)Staaten gewandelt hat. Anknüpfend an neuere Entwicklungen der Wirtschafts- und Finanzsoziologie, wonach Stabilität auf Finanzmärkten notwendig die Einbettung des Finanzwesens in soziale Strukturen von Netzwerken und Informationsintermediären – dazu zählen z.B. Analysten – voraussetzt, um ihrer zentralen Aufgabe der Transformation von Unsicherheit in Risiko gerecht zu werden, zeigt er auf, wie im historischen Verlauf Routinen, Vertrauen und standardisierte Prozesse hervorgebracht wurden, die die Transaktionskosten reduzierten und den Informationsaustausch auf Finanzmärkten erst ermöglichten: „Without this anchoring, financial action would collapse under the burden of uncertainties" (S. 53; vgl. bereits Preda 2007).

Zur Untermauerung und theoretischen Härtung des für ihn zentralen Gedankens der Herstellung von Legitimität etwa bei der Entstehung von Börsen greift Preda auf Max Webers Begriff der „Statusgruppe" zurück. Um die stabilisierenden und dynamischen Tendenzen einer Gesellschaft wirklich zu verstehen, müsse für jede feststellbare Wertvorstellung eine Statusgruppe identifiziert werden, deren materielle oder ideelle Lebensführung dadurch verbessert werde, so hatte Reinhard Bendix (1963, S. 274) deren Funktion interpretiert: „Jede Gesellschaft besteht aus positiv oder negativ privilegierten Statusgruppen, die danach streben, ihren gegenwärtigen ‚Lebensstil' zu erhalten oder zu verbessern, und zwar durch soziale Distanz und Exklusivität sowie durch die Monopolisierung wirtschaftlicher Chancen." Genau diese Herausbildung von Lebensstilen, Distanz, Exklusivität und Monopolisierung durchzieht die historische Analyse Predas wie ein roter Faden. Unter Bezug auf Weber sind diese Statusgruppen, hier etwa Finanzmarkakteure wie Broker, nach Preda (S. 57) durch gemeinsame Rituale, Gewohnheiten, Tradition, Prestige und die monopolistische Verwendung der privilegierten Berufschancen gekennzeichnet, mit denen sie einen ehrbaren Platz in der Gesellschaft erringen können. Durch ihre Exklusivität und die soziale Auswahl ihrer Mitglieder bestimmen sie selbst, wer in legitimer Weise zu bestimmten Aktionen berechtigt ist. „Thus, when investigating the social structure of financial markets, we should look not only at social networks and established intermediary groups, but also at status groups in the process of their emergence. Through control of access, selection, ritual, and honor, status groups confer legitimacy upon financial exchanges" (S. 58).

Da ehrenhaftes Verhalten aber nicht von außen ohne weiteres beobachtbar ist und die Exklusivität sich ohnehin einer öffentlichen Beobachtung entzieht, bedarf es in Situationen solcher sozialer Schließungen zwingend einer „Beobachtungsvorrichtung", die zur Legitimierung der Statusgruppe sowohl in Bezug auf ihre Selbstwahrnehmung wie auf die Gesellschaft als Ganzes beiträgt. Auch wenn diese Entwicklungen historisch nicht ohne Widerstände und Brüche abgelaufen sind, so haben sie doch erheblich zur Legitimierung des Finanzwesens in der modernen Gesellschaft beigetragen (S. 59).

Dieser Legitimisierungsprozess ist in besonderer Weise mit den Grenzen der Finanzmärkte verbunden. Diese Grenzen beziehen sich auf die Integration der Märkte in die Gesellschaft, ihre Sichtbarkeit in der Öffentlichkeit sowie die Mechanismen, durch die Markttransaktionen erfolgen. Deshalb stellt sich die Anschlussfrage, ob es möglich sei, die Ursprünge und die prozesshafte Herausbildung der Legitimität des Finanzwesens und speziell der Börsen zu ergründen.

Preda entlehnt den Begriff des *frame(s)* von Erving Goffman, um die von den Akteuren genutzten Interaktionsmechanismen zu analysieren und die z.T. auch noch verketteten Situationen zu definieren, in denen sie sich gerade befinden. Das Verständnis dieses vielschichtigen Rahmens ist nicht nur wegen des Buchtitels für die Entschlüsselung von Predas Werk zentral, sondern auch, weil er diesen Rahmungen, Begrenzungen und Grenzen eine hohe Bedeutung zuweist, worauf auch der Untertitel seines Werkes „The Boundaries of Markets and Modern Capitalism" verweist. Um zu verdeutlichen, dass es nicht hinreichend ist, sich z.B. nur das Börsengeschehen selbst anzuschauen, um die Finanzmärkte zu verstehen, sondern auch dessen Verflechtung mit oder dessen Abgrenzung zur Gesellschaft, nutzt er die Metapher eines Bilderrahmens, der nach modernem Verständnis das Bild klar von der Wand, an der es hängt, abgrenzt und unterscheidet. Nicht so jedoch bei alten kirchlichen oder viktorianischen Gemälden, bei denen der Rahmen Stilelemente seiner Umgebung in Kirchen oder von Tapeten aufnimmt, an das Bild heranführt oder Elemente des Bildes, z.B. Girlanden oder einen Engelsflügel, manchmal sogar dreidimensional über den Rahmen hinaus in den Raum erweitert. Der Rahmen begrenzt also nicht nur das Bild, sondern stellt auch ein Beobachtungsarrangement dar, welches das Bild mit der äußeren Welt verbindet und den Blick des Betrachters lenkt.

Das Buch handelt denn auch von den beobachtbaren Grenzen, die – ähnlich wie die Funktion des Bilderrahmens –, die Beziehung zwischen den Finanzmärkten und der Gesellschaft mediatisieren. Preda zeigt, wie diese Grenzen sich in der Zeit der ersten Welle der Globalisierung von ca. 1850 bis 1914 herauskristallisiert haben, in einer Zeit, in der Broker und Spekulanten als Autoren große Anstrengungen unternahmen, um hohe repräsentative Hürden zu errichten, die die Börse und die Investitionstätigkeit möglichst weitgehend von der Gesellschaft abgrenzten. Dazu gehören z.B. der Status des Eigentums an dem Gebäude, in dem die Finanztransaktionen stattfinden und die Folgen dieses Rechtstitels für die Legitimität und Legalität der Börse (S. 59). Auch die zentralen Aspekte der Zulassung zum Börsenhandel, das Verhältnis von Brokern zu Kunden ebenso wie die rechtliche Verbindlichkeit von Beauftragung und der Art der Transaktionen, wie etwa Leerverkäufe, bedurften eindeutiger, aber erst herzustellender und als legitim anerkannter Verfahren, und, so kann man ergänzen, dieser Prozess ist längst nicht abgeschlossen, wenn man an die Publikationspflichten der Finanzmarktakteure und die Transparenz des Börsengeschehens denkt, die auch heute noch vielfach unterschiedlich bewertet und gehandhabt werden.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Preda unterscheidet zwischen beobachtbaren und indirekten Grenzen. Beobachtbare Grenzen können von Akteuren bewusst errichtet werden. Sie legen fest, inwieweit die Öffentlichkeit an den Aktivitäten einer Akteursgruppe teilhaben kann und darf. Die Bereitschaft z.B. der Börse oder der Finanzmärkte, sich beobachten zu lassen, resultiert aus der Notwendigkeit, Legitimität und Vertrauen herzustellen und die Aufmerksamkeit der

Öffentlichkeit auf sich zu ziehen, wie er dies nachvollziehbar am Beispiel offener und für die Gäste einsehbarer Restaurantküchen verdeutlicht. Allerdings: Da unpersönliches bzw. institutionelles Vertrauen u.a. die Verlässlichkeit der Beobachtungsinstrumente und -prozesse zur Voraussetzung hat, wird deutlich, dass das Beobachtungsobjekt nicht unabhängig von dem Beobachtungsverfahren sein kann, weil Kommunikationsprozeduren nicht nur einen Einfluss auf die Art der Kommunikation, sondern auch auf deren Rezeption ausüben. Die „Linsen", wie Preda es nennt, durch die beobachtet wird, „ko-konstituieren" also das beobachtete Objekt.

Während in der soziologischen Konzeptualisierung von Märkten die *direkte* Beobachtung, also z.B. von Preisbildungsprozessen, als ein unsicherheitsverarbeitender und netzwerkstabilisierender Mechanismus anerkannt sei, könnte die zusätzliche Unterscheidung von direkter und indirekter Beobachtung verschiedenartige Effekte, insbesondere von differenten Koordinierungsmodi, aufdecken. Indirekte Beobachtung als Koordinationsmodus erfordere deshalb solche „Linsen", um den Marktakteuren eine allgemeine Orientierung zu ermöglichen. Grenzen könnten als solche Linsen fungieren. Was aber sind solche Grenzen des Finanzwesens, die wir als Beobachtungslinsen nutzen können? Hierzu zählt Preda als wichtigste die finanzielle Expertise und die Technologie. Beide haben sich so untrennbar miteinander entwickelt, verzahnt und erweitert, dass es kaum mehr vorstellbar ist, Transaktionen ohne sie vorzunehmen.

Aber wie steht es dann um die sozialen und politischen Aspekte der Legitimität des Finanzwesens? Er hebt hervor, dass die Grenzen des Finanzwesens durch die Spannung zwischen finanziellem Wissen als Eingangstor zu Finanztransaktionen einerseits und dem Finanzwesen als einer zentralen Marktkraft andererseits gekennzeichnet sind, die die Börsen zunehmend in den Mittelpunkt des wirtschaftlichen und sozialen Lebens stellt und damit einhergehend eine Klassifizierung durch Finanzkennzahlen erzeugt, die *alle* gesellschaftlichen Bereiche durchdringt, ähnlich wie es oben durch Davis für die amerikanische Gegenwartsgesellschaft so charakteristisch beschrieben wurde.

Wissen als Voraussetzung zur Überwindung der Grenzen des Finanzwesens beinhaltet dabei, dass durch die zunehmende Stärke als Marktkräfte die Börsen sich spezifisch soziale und ökonomische Funktionen aneignen, die sie, ganz im Weberschen Verständnis, als eine Instanz politischer Macht sogar zu einer nationalen Bereicherung hat werden lassen: „In a Weberian vein, it could be argued that the power of stock exchanges (understood as their capacity to influence decisions and organizational forms of other economic and political agents) relies at least on their capacity to create reciprocal obligations across society (what Weber called ‚tributary relationships')" (S. 237). Der Ausbau der Finanzindustrie im UK während der Thatcher-Ära mit der weitestgehenden Deregulierung der Finanzmärkte, als „Big Bang" bekannt geworden, kann als eindrucksvolles Beispiel dieser tributary relationships gesehen werden.

Preda will die Herausarbeitung dieser Grenzen des Finanzwesens als „Beobachtungslinsen" nutzen, um Entwicklungen aufzuzeigen, die einer *direkten* Beobachtung verschlossen blieben. Auf die Börse bezogen bedeutet eine solche *indirekte* Beobachtung, dass derartige Grenzen nicht nur die Gruppen wie Market-Maker, Broker, Händler und

Auftraggeber von Außenstehenden unterscheiden, sondern auch die Grenzen zur Gesellschaft aufzeigen muss, wie sie z.B. durch fachliches Wissen und einen Distanz errichtenden Sprachduktus erzeugt werden und so u.a. zu Hilflosigkeitserfahrungen angesichts der „Hyperkomplexität" auf dem Finanzmarkt (Schimank 2011) beitragen. Könnte man diese Unterscheidung nicht treffen, wäre es nicht möglich, zwischen Beteiligten und Nichtbeteiligten zu differenzieren.

Preda verweist in diesem Zusammenhang auf eine wichtige Bedeutung von Grenzen, die nicht auf Unterscheidung, sondern auf Kommunikation beruht, weil Grenzen auch unterschiedliche soziale Welten überbrücken und die Aktivitäten von heterogenen Gruppen und Individuen koordinieren können. In Bezug auf die Börse heißt das, dass die materielle und technologische Ausstattung nicht nur die Unterscheidung festlegt, sondern auch die Wege der Kommunikation und Koordination von unterschiedlichen, mit der Börse verbundenen Gruppen. Indem solche Grenzen als beobachtbare Arrangements oder als Linsen für die ungewisse Koordination etabliert werden, wird eine Gruppe, zum Beispiel die Börsenaufsicht, mit der Kontrolle über bestimmte Aktivitäten betraut und damit gleichzeitig gesellschaftliche Legitimität erzeugt. Durch das Zulassen der Kontrolle legitimiert die Gruppe ihrerseits ihre Aktivitäten. Auch Gruppen selbst können solche Grenzen hervorbringen und festlegen, wie weit die Öffentlichkeit daran teilnehmen darf. Durch die Definition von Beobachtungsarrangements können ihre Aktivtäten als legitimes Handeln ausgewiesen werden. Man denke etwa an die gardinenlosen Fenster in vielen nordischen Ländern, die zu Zeiten eines strengen Puritanismus durch die Beobachtungsmöglichkeit durch das offene Fenster die Gewähr dafür boten, dass hinter den Fassaden nicht vom asketischen Arbeitszwang zugunsten des Müßigganges und des Genusses des erworbenen Reichtums abgewichen wurde.

Unter den Stichworten von Grenzen, Legitimität und Zugang hebt Preda hervor, dass die Etablierung eines legitimen Feldes durch die Gesellschaft auch bestimmt, auf welcher Weise es beobachtet und betreten werden kann: Welches ist das adäquate Verhalten für eine legitime Beteiligung? In vergleichbarer Weise legt die Gesellschaft umgekehrt in manchen Fällen Beobachtungsgrenzen fest, um einen Austausch bewusst zu verhindern. Preda erinnert an die frühen Computerhacker, deren Legitimität nicht klar zu definieren war.

Sein zentrales Argument lautet unter Bezugnahme auf Karin Knorr Cetina (2012), dass indirekte Beobachtung einen Koordinationsmodus darstellt, der Marktgrenzen erzeugen kann. Neben der bekannten Definition, wonach Märkte auf Netzwerkstrukturen basieren, deren Entwicklungen und Ergebnisse vor allem durch soziale Beziehungen bestimmt werden, hatte Knorr Cetina (2012, S. 31) eine zweite Markt-Typologie eingeführt, die entbettet und von Netzwerken entkoppelt ist. Das besondere Charakteristikum dieser bei ihr sogenannten Flussarchitektur liegt in deren Mikrostrukturierung (vgl. von Lüde 2014), die nicht durch Netzwerke relational bestimmt wird, sondern durch Koordinations- und Verhaltensmuster, die zwar in der Reichweite global, ihrem Wesen nach aber auf der Mikroebene angesiedelt sind (Knorr Cetina 2012, S. 32). Sie veranschaulicht diesen Zusammenhang am Beispiel „skopischer" Medien im Bereich des Devisenmarktes, worunter

Beobachtungs- und Bildschirmtechnologien zu verstehen sind, die distante Phänomene situativ präsent machen und dabei auch entfernte Beobachtungsräume erschließen und so dazu beitragen, eine Face-to-Face-Interaktion in mediatisierte „synthetische Situationen" zu transformieren.[2] Erst durch diese skopischen Medien wird die Wirklichkeit der Finanzmärkte auf den Bildschirmen gespiegelt und als ein referentielles Ganzes und als eigentlicher Kern des Marktes hergestellt, der eine eigene Präsenz und eine eigene Gestalt aufweist (Knorr Cetina 2012, S. 40).

Solche Beobachtungsgrenzen weisen nach Preda (S. 15) projektiven Charakter auf, da sie „avenues of future action" eröffnen. Sie ermöglichen Handlungen aus der Ferne, legitimieren finanzielle Transaktionen für ein breites Publikum und erlauben auch externen Akteuren die Teilhabe als Voraussetzung für die Anerkennung der Börse als robuster sozialer Institution. Preda (S. 236) unterstreicht die Bedeutung des Konzeptes der Beobachtungsgrenzen, weil sie ein Verständnis dafür herstellen, dass es viele angemessene Möglichkeiten gibt, wie die Finanzmärkte Legitimität generieren und wie sie ihre Grenzen setzen: „They include a set of observational arrangements proving financial knowledge as legitimate and enabling actors to project specific courses of financial action. At the more general theoretical level, the observational arrangements intrinsic to the boundaries of finance stress the mediated character of social action, as well as its cognitive constituents. The concept of boundary […] aims at providing a solution to the coordination problem, namely to show how dispersed, unrelated actors coordinate their actions in an uncertain fashion".

Aber wo kommen diese Beobachtungsarrangements her und „wer hat's erfunden"? Predas eigentliche theoretische wie empirische Forschungsarbeit führt den Leser tief in die Vergangenheit des Börsengeschehens des 18. und 19. Jahrhunderts und nennt Beobachtungswerkzeuge wie Investorenhandbücher, Romane, Gedichte, Biografien, Tagebücher und Briefe, die aufzeigen, wie Menschen, die umfassend in finanziellen Investitionen engagiert waren, sich selber wahrnahmen und welchen Regeln sie folgten. Sie tragen dazu bei, die wichtigen Verbindungen zwischen diesen Märkten und den darin tätigen privaten Akteuren aufzudecken. Dazu gehört etwa Mitte des 19. Jahrhunderts noch die erhöhte Unsicherheit der Preisfindung, die auf der weit verbreiteten Methode beruhte, den Wert von Aktien relativ zum Preis von Land zu schätzen (S. 96). Vor allem aber ging es um den Kampf für Anerkennung und Legitimität. Preda beschreibt ausführlich diese archaischen Ursprünge des Finanzmarktes vor der Erfindung der Börse im 17. Jahrhundert, als Finanztransaktionen noch in frei zugänglichen Lokalitäten wie Cafés, aber auch an „verruchten Orten" durchgeführt wurden, gepaart mit dem fast völligen Fehlen von Ehrhaftigkeit der beteiligten Akteure. Brokern wurde wegen ihrer Unehrenhaftigkeit eine Position in der sozialen Hierarchie noch unter den Händlern zugeschrieben: „a change broker will out lie

2 Für diejenigen Leser, denen die skopischen Medien nicht so vertraut sind, bietet Grimpe (2010) ein sehr anschauliches Beispiel anhand der eigentlich unüberschaubaren Verschuldung von Entwicklungs- und Schwellenländern. Sie zeigt, wie internationale Finanzinstitutionen wie z.B. die Weltbank mithilfe spezifischer „skopischer" Beobachtungstechnologien weit verstreute Daten in kompakte, ständig reprojizierbare Zahlengestalten transformieren, um sich täglich Übersichten zu verschaffen.

the devil for the advantage of stock […]. The broker is impertinent, noisy, and vain, without wit, a joke […]. Moreover, stockjobbing is ruinous to merchants and tradesmen and, more generally, to any character, since it encourages deceit, falsehood, and dishonesty", wie Preda (S. 64f.) aus unterschiedlichen historischen Zeitungsquellen zitiert.

Vor diesem Hintergrund wurden Grenzziehungen unentbehrlich, um gesellschaftliche Anerkennung und Legitimität herzustellen. Zwei Aspekte spielten dabei eine zentrale Rolle: Die staatliche Monopolgewährung und die Selbstkonstitution der Börse, zu deren wichtigsten Mechanismen die Kontrolle des Handelsraumes, der Mitgliedschaft, der Wertpapierlisten, der Ehrenhaftigkeit sowie die Schaffung einer Hierarchie von Brokern, Angestellten und inoffiziellen Maklern nach strengen Regeln zählten.

3 Diskussion und Kritik

Börsen sind, so Preda mit Bezug auf Weber, notwendigerweise Herrschaftsinstitutionen, weil sie sowohl Entscheidungen als auch organisationale Strukturen anderer ökonomisch und politisch Handelnder beeinflussen, allerdings ohne legitime Grundlagen nicht wirksam werden können. Mit dieser Interpretation wendet sich Preda gegen die oft dichotomen Debatten unter den Wirtschaftssoziologen hinsichtlich des Primates einer Netzwerk- oder kulturalistischen Perspektive, in denen für Preisbildungs- und Austauschprozesse entweder der Vorrang der Relationen oder die Bedeutung der interpretativen Frames hervorgehoben wird. Durch die Nachverfolgung der Entstehungsbedingungen von Strukturen der Finanzmärkte, wie z.B. der Herausausbildung der Strukturen an Börsen im frühen 19. Jahrhundert, will er die Emergenz von Beobachtungssystemen aufzeigen, die heute untrennbar mit dem modernen Finanzsystem verbunden sind.

Aber gelten die beobachteten Grenzen aus dem 19. und frühen 20. Jahrhundert auch heute noch? Preda zögert keinen Augenblick mit einer Antwort: Wie immer Debatten über die Effizienz oder Ineffizienz von Märkten auch aussehen mögen, sie handeln immer von der Frage, ob sich tatsächlich alle verfügbaren Informationen in den Preisen widerspiegeln.

Wie dargestellt wird der Zutritt zu den Finanzmärkten u.a. durch finanzwirtschaftliches Wissen sowohl ermöglicht als auch begrenzt. Angesichts dieser Grenze fragt Preda in seinem letzten Kapitel, wie es dann um den Anspruch steht, *financial literacy* für alle einzulösen und diesen Zugang zumindest potentiell zu ermöglichen? Preda konstatiert hier ein deutliches Bildungsdefizit im Finanzwissen, das als Grundvoraussetzung für den Zugang zu Transaktionen an den Börsen erforderlich ist. Dieses Wissen werde gegenwärtig nicht als öffentliche Notwendigkeit oder als Recht für alle begriffen und interessanterweise sowohl durch Eigeninteressen bestimmter Gruppen als auch – aus völlig anderen Gründen – vom linken politischen Spektrum behindert, wodurch die Partizipation und der Zugang zu den Finanzmärkten erschwert wird. Als Folge werde der Kult des „financial übermensch" oder „überspeculator" (beide Zitate S. 248 u. S. 249) oder, wie hier erwähnt, die „Hyperkomplexität" auch weiterhin die Finanzmärkte beherrschen.

Vor diesem Hintergrund schließt Preda mit einem pessimistischem Ausblick auf das Bildungssystem, der neben dem UK ganz sicher auch auf Deutschland zutrifft (vgl. von Lüde 2012): „The appeal to knowledge, however, is constantly hollowed out by the lack of a proper, public system of financial education […]. Such a system should properly teach the public not only about the risks related to financial transactions, but also the institutional and cultural underpinnings of global financial markets“ (S. 251).

Preda gehört zweifellos zu den Schwergewichten in der angelsächsischen Finanzmarktliteratur. Folgt man Google Scholar (Februar 2016), dann wurden seine Texte insgesamt 1.632 Mal zitiert, darunter das vorliegende Buch allein 143 Mal. Die Rezensenten bescheinigen ihm eine völlig neue und innovative finanz- und wirtschaftssoziologische Betrachtung der Finanzmärkte, in der lediglich aus wirtschaftshistorischer Sicht einige wenige detaillierte Statistiken aus dem Londoner Börsenwesen von 1698 und eine zu kurze Auseinandersetzung mit dem principal-agent-Aspekt vermisst werden (z.B. Neal 2010, S. 261).

Nimmt man Predas Buch so zur Hand, wie viele es mit dem SPIEGEL tun, um sich zunächst auf der letzten Seite den Hohlspiegel anzuschauen, wird man von einem detaillierten Index überrascht, der so viele finanzspezifische Verweise enthält, dass man auf den ersten Blick auch vermuten könnte, es handele sich um ein Lehrbuch für angehende Broker. Gleich nach „efficient market hypothesis“ und „electronic trading“ finden sich allerdings die Stichworte „embeddedness“ und „emotions“, die auf eine erweiterte und spezifisch soziologische Sichtweise verweisen. Die sich auch im Index abzeichnende Vielfalt an disziplinspezifischen Perspektiven und deren Verbindung miteinander kennzeichnet eine der vielen Stärken dieses Werkes zu den „Bounderies of Markets and Modern Capitalism“. Predas Buch stellt eine anspruchsvolle Lektüre dar, die für viele Leser vielleicht sogar zu anspruchsvoll ist, weil sie sich nur vor dem Hintergrund einer soliden theoretischen Fundierung in der Soziologie und einer vertieften Kenntnis der den Finanzmärkten zugrundeliegenden Institutionen und Fakten erschließt. Dem Rezensenten allerdings hat die Lektüre noch einmal einen erweiterten Blick auf die Finanzmärkte und deren Entstehung durch Grenzziehungen und Legitimierungsstrategien ermöglicht, die z.B. auch für die Etablierung des Internationalen Regulierungsrahmen für Banken (*Basel III*) und damit verbunden die Diskussion zur Herstellung einer Bankenaufsicht bei der Europäischen Zentralbank von aktueller Bedeutung ist (vgl. z.B. Fleck und von Lüde 2015.) Lässt sich der Leser darauf ein, mit Predas Beobachtungsarrangements seinen Rahmungen der Finanzmärkte zu folgen, wird er durch eine Vielzahl neuer Einsichten und Sichtwesen belohnt.

Literatur

Bendix, R. 1963. Max Webers Religionssoziologie. In: König, R., Winckelmann, J. (Hrsg.), *Max Weber zum Gedächtnis: Materialien und Dokumente zur Bewertung von Werk und Persönlichkeit*. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, *Sonderheft Nr. 7/196*, S. 273–293. Köln und Opladen: Westdeutscher Verlag.

Davis, G. F. 2011. *Managed by the Markets – How Finance Reshaped America*. Oxford: Oxford University Press.

Fleck, F., von Lüde, R. 2015. Restoring Trust and Confidence at the Institutional Level by Higher Order Control. The Case of the Formation of the European Banking Union. In: *BEHEMOTH. A Journal on Civilisation 8*, S. 91–108.

Grimpe, B. 2010. *Ökonomie sichtbar machen. Die Welt nationaler Schulden in Bildschirmgröße. Eine Ethnographie*. Bielefeld: transcript.

Knorr Cetina, K. 2012. Von Netzwerken zu skopischen Medien. In Kalthoff, H., Vormbusch U. (Hrsg.), *Soziologie der Finanzmärkte*, S. 31–62. Bielefeld: transcript.

Neal L. 2010. Rezension zu "Preda, Alex (2009): Framing Finance". In: *The Journal of Economic History 70*, S. 260–262.

Preda, A. 2007. The sociological approach to financial markets. In: *Journal of Economic Surveys 21*, S. 506–533.

Schimank, U. 2011. Die „Hyperkomplexität" des Finanzmarkts und die Hilflosigkeit der Kleinanleger. In: *Leviathan 39*, S. 499–517.

Vollmer, H. 2012. Signaturen der Finanzialisierung. Von Finanzmärkten zu Organisationen, zu sozialen Situationen und (von dort) zu allem anderen. In Kalthoff, H., Vormbusch, U. (Hrsg.), *Soziologie der Finanzmärkte*, S. 87–111. Bielefeld: transcript.

von Lüde, R. 2012. Rationalität und Anlageverhalten auf Finanzmärkten. In: Engels, A., Knoll, L. (Hrsg.), *Wirtschaftliche Rationalität: Soziologische Perspektiven*, S. 129–162. Wiesbaden: Springer–VS.

von Lüde, R. 2014. Rezension zu Kalthoff H./Vormbusch U. (Hrsg.). Soziologie der Finanzmärkte. In: *Soziologische Revue 37*, S. 99–102.

Windolf, P. 2005. Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? In: Windolf, P. (Hrsg.), *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen. Sonderheft 45/2005 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, S. 20–57. Wiesbaden: VS Verlag f. Sozialwissenschaften.

David Stark: The Sense of Dissonance

Sophie Mützel

Stark, David. 2009. *The Sense of Dissonance*. *Accounts of Worth in Economic Life*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte: Neuheit durch organisierte Dissonanz

The sense of dissonance rekombiniert zentrale Ideen von David Starks wirtschafts- und organisationssoziologischen Arbeiten seit Ende der 1980er Jahre. Das Buch reflektiert Debatten und Entwicklungen dieser Felder, indem es auf Erkenntnisse der netzwerkanalytischen Perspektive (z.B. White 1992) zur Untersuchung von wirtschaftlichem Handeln, des organisationalen Neo-Institutionalismus (z.B. DiMaggio und Powell 1991) und der Organisationsökologie (z.B. Hannan et al. 2007) eingeht. Starks Arbeiten haben diese Felder mitgeprägt ohne jedoch klar in einem der Felder verortbar zu sein. In *The sense of dissonance* bringt Stark seine alternativen Perspektiven auf Organisationen, Entrepreneurship und Ökonomien konzeptionell zusammen, zeigt anhand von drei Ethnographien, wie Diversität von Bewertungskriterien in unklaren Situationen Neues hervorbringen kann und erstellt zudem Vorschläge, mit welchen analytischen Fragestellungen und methodischen Herausforderungen sich die Wirtschaftssoziologie zukünftig beschäftigen sollte.

Das vielschichtige Buch bietet konzeptionell und empirisch gewonnene Erkenntnisse an, die gemeinsam aufzeigen, wie Neues entsteht. Mit diesem Neuen ist der Aspekt in Innovationsentwicklungen von Produkten oder Prozessen gemeint, in dem es nicht um Lösungen für eindeutig umrissene, definierbare Probleme geht, sondern um Interpretationen und auch Rekombinationen von unterschiedlichem Wissen. Stark beschreibt dieses entscheidende Neue als das Resultat einer *Suche*, „the kind of search during which you do not know what you are looking for but will recognize it when you find it" (S. 1). In diesem Suchprozess gibt es viele Situationen, in denen Unsicherheit und Unklarheit darüber be-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_57

steht, was involvierte Akteure als wertvoll erachten. Unterschiedliche Interpretationen, Wertigkeiten (*worth)* und Bewertungsprinzipien treffen hier aufeinander. Stark bezieht sich hier auf Arbeiten von Boltanski und Thévenot (franz. 1991; engl. 2006; dt. 2007), die eine soziologische Theorie von Wert und Wertigkeit (*worth*) ausgearbeitet haben. Eine zentrale Idee Starks ist nun, dass die Diversität von dem, was die unterschiedlichen Akteure in solchen Situationen als wertvoll (*worthy*) erachten, produktive Reibung (*productive friction*) erzeugt, die von unternehmerisch handelnden Akteuren genutzt werden kann. Dies erfordert *reflective cognition*: Das Neue muss erkannt werden und es muss für andere erkennbar gemacht werden. Die drei ethnographischen Fallstudien unterstützen die konzeptionellen Ausführungen und zeigen „how an entrepreneurial rivalry of performance principles makes assets of ambiguity by keeping open multiple ways of redefining, and hence recombining and redeploying, resources" (S. 16). Unsicherheit und Unklarheit gilt es also nach Stark nicht zu reduzieren, sondern unternehmerisch zu nutzen. Die allgemeine Organisationsstruktur, ob nun innerhalb von Unternehmen, ganzen Industrien oder Regionen, die den reflexiven Umgang mit diversen Bewertungsprinzipien befördert und ermöglicht, nennt Stark *Heterarchie*. „Heterarchy represents an organizational form of distributed intelligence in which units are laterally accountable according to diverse principles of evaluation" (S. 19). In Organisationen interagieren nicht nur unterschiedliche Akteure, die unterschiedliche Interpretationen liefern, sondern auch unterschiedliche Wertigkeitsordnungen miteinander. Starks zentrale Aussage ist nun, dass Heterarchien als Organisationsformen mit diesen heterogenen Stimmen umgehen können, genau weil in ihnen nicht Konsens durch gemeinsam geteilte Annahmen und gemeinsames Verständnis hergestellt wird, sondern weil sie Differenzen von Interpretationen und Wertigkeiten zulassen und temporär koordinieren. Somit organisieren Heterarchien Dissonanz und können diese für sich nutzen, ohne diese harmonisch zu glätten (das ist der *sense of dissonance*).

Um Prozesse der Bewertung aufzuspüren, arbeitet Stark ethnographisch und fokussiert auf perplexe Situationen und kritische Momente. Das Buch bringt drei Sites miteinander in Verbindung, die geographisch und inhaltlich zunächst wenig gemeinsam haben: eine Werkzeugfabrik in Ungarn Ende der 1980er Jahre, vor dem Fall der Mauer (2. Kapitel, mit János Lukács); ein New Media Start-Up Unternehmen in Silicon Alley in New York City Ende der 1990er Jahre, kurz bevor die dot.com Blase platzte (3. Kapitel, mit Monique Girard); ein Handelsraum von Arbitrage-Händlern an der New Yorker Wall Street 1999-2001, mit Einblick in die Reaktionen nach dem 11. September (4. Kapitel, mit Daniel Beunza).[1] Die drei Ethnographien liefern drei Bilder eines Kaleidoskops: sie teilen Elemente, bauen aufeinander auf und liefern jeweils neue Einsichten. Das 2. Kapitel zeigt, wie in einer Situation der Unbestimmtheit eine Vielzahl von Bewertungsprinzipien aufeinander treffen. Seit Anfang der 1980er konnten sich ungarische Fabrikarbeiter in Partnerschaften organisieren, und seit 1983 hat Stark eine solche Firma, die Werkzeugmaschinen baut, ethnographisch untersucht. Tagsüber arbeiteten die Arbeiter für die staatliche Firma; nach

1 Zwei der drei Studien sind in früheren Fassungen als Zeitschriftenaufsätze erschienen, siehe Girard und Stark (2002) sowie Beunza und Stark (2004).

Arbeitsschluss und an den Wochenenden arbeiteten sie unter ihrer eigenen Leitung als Subunternehmer für die staatliche Firma. Als Arbeiter der staatlichen Firma erhielten sie monatliche Löhne. Als Subunternehmer wurden sie nun nach fertiggestellten Produkten bezahlt. Sie mussten sich nun fragen: Wieviel ist meine Arbeit wert, wenn eine vergleichende Metrik dazu bislang nicht existiert? Stark führt aus, wie die Arbeiter als Subunternehmer miteinander ermitteln, was ein faires Bezahlsystem ist. Das 3. Kapitel zeigt die gleichzeitige Existenz unterschiedlicher Bewertungskriterien auf, die zu Mehrstimmigkeit führen und die unternehmerisch durch „diskursiven Pragmatismus" koordiniert werden. Setting hier ist ein New Media Unternehmen das Webseiten baut; über ein Jahr lang hat Stark verschiedene Projektteams ethnographisch beobachtet. Start-up Unternehmen müssen sich damit auseinandersetzen, was ist es, was sie tun und was sie zukünftig tun könnten, das von ihnen selbst und auch von anderen als wertvoll erachtet wird – hier wiederum wird Wert nicht im ökonomischen Sinne verstanden, sondern im Sinne von dem, was in einer jeweiligen Situation und von einer jeweiligen Perspektive als wichtig erachtet wird. So führen die verschiedenen Teams unterschiedliche Evaluationskriterien für ihre eigene Arbeit an: eine *worthy* Programmiererin muss vor allem logisch arbeiten und so sollte auch eine Webseite sein. Eine *worthy* Designerin arbeitet kreativ und so sollte auch eine Webseite sein, usw. Starks Arbeit zeigt, dass diese unterschiedlichen Evaluationsprinzipien zumindest temporär durch unternehmerische Entscheidungen, die darauf eingehen, koordiniert werden können, auch wenn die Unterschiedlichkeiten generell nicht ausgeräumt werden. Das 4. Kapitel untersucht kalkulative Praktiken von Arbitragehändlern, die im Zeitraum von zwei Jahren ethnographisch begleitet wurden. Arbitragehandel besteht entscheidend daraus, vorliegende Informationen zu interpretieren, zu entscheiden, was wertvoll ist, und Gelegenheiten rechtzeitig zu erkennen. Wie in Laboren testen Arbitragehändler mit einer Reihe von Instrumenten den Markt und führen Experimente durch. Dies erfolgt im Austausch mit anderen Händlern im selben Handelsraum. Stark zeigt die soziokognitiven und soziotechnischen Verknüpfungen auf, die nötig sind, um ökonomisch relevante Gelegenheiten vor der Konkurrenz zu erkennen.

Das 5. Kapitel wendet dann die Mechanismen von Reibung und Rekombination auf das Feld der Wirtschaftssoziologie selbst an, um Neues zu generieren. Stark setzt dazu Diskussionen der netzwerkanalytisch geprägten Wirtschaftssoziologie, des organisationalen Neo-Institutionalismus und der Organisationsökologie miteinander in Beziehung, und zeigt mögliche Richtungen für das Feld der Wirtschaftssoziologie auf. So argumentiert Stark u.a. dafür, dass Kategorien nicht als selbstverständliche Klassifikationssysteme begriffen werden sollten, sondern als temporäre Konstrukte, deren Zusammensetzung erklärt werden muss. Diese lassen sich durch die Assoziationsverkettungen und Bewertungen der involvierten Akteure ermitteln. Stark plädiert auch für Untersuchungen, die sich größeren Situationszusammenhängen mit mehr als einzelnen Ethnographien multimethodisch widmen.

Das Buch schließt mit einer Reprise zum *hyperentrepreneurial* Kapitalismus der westlichen Welt, in dem alles ökonomisiert wird und in dem auch heterarchische Organisationen die damit einhergehenden Probleme praktisch oder per Gesetzgebung nicht mehr

lösen können. Stark schlägt als Lösung nicht weniger sondern mehr Heterarchien vor, und auch Rivalität von Bewertungsprinzipien nicht nur in einzelnen Organisationen sondern in Gesellschaften zu ermöglichen: „As such, the answer lies not in control but in politics, a heterarchical politics that openly challenges the market metric of value by articulating alternative principles of the valuable“ (S. 211).

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge: Rekombination

Starks Buch verknüpft unterschiedliche soziologische Ansätze. Das konzeptionelle Gerüst zeichnet sich durch zwei große Komponenten aus:

1. Perspektiven, die sich mit der Entstehung von Neuem in unsortierten, unklaren sozialen Prozessen beschäftigen, wie die netzwerkanalytische Perspektive von White (1992), Arbeiten zur verteilten Kognition (Hutchins 1995) sowie Komplexitätstheorien, wie sie multidisziplinär am Santa Fe Institut verfolgt werden.
2. Arbeiten der neueren französischen Soziologie zu Assoziationen von Menschen, Dingen und Konzepten von Latour (1986, 1988, 2005), sowie zu Wertigkeitsordnungen und Bewertungsprinzipien von Boltanski und Thévenot (1991).

Deweys Arbeiten zu Wert, Bewertungen (1939) und zu Suchprozessen (1998 [1938]) in der Tradition des US-amerikanischen Pragmatismus bilden eine analytische Verbindungsklammer.

Stark versteht Fragen nach Wertigkeit (*worth*), Bewertungsprozessen (*processes of valuation*), Bewertungsprinzipien (*principles of evaluation)* und bewertenden und kalkulativen Praktiken (*evaluative and calculative practices*) als Kern wirtschaftssoziologischer Beschäftigungen. Damit bricht er die Parsons'sche Aufteilung in Wirtschaftswissenschaften, die die Ökonomie und damit *Wert* untersuchen, und in Soziologie, die die sozialen Beziehungen untersucht, in die wirtschaftliches Handeln eingebettet ist und die sich mit als selbstverständlich angenommenen *Werten* beschäftigt, analytisch auf. Ebenso rüttelt Stark an dem klassischen wirtschaftssoziologischen Untersuchungsfokus auf Institutionen, in denen wirtschaftliches Handeln eingebettet ist. Ähnlich wie es wissenschaftssoziologische Laborstudien tun, sollten wirtschaftssoziologische Untersuchungen sich vielmehr mit den bewertenden und kalkulativen Praktiken von Akteuren in Situationen beschäftigen. Zugleich untersucht Stark interne Organisationsstrukturen um Aussagen über Erfolg auf dem Markt zu machen. Damit verstärkt er organisationstheoretische Überlegungen für die wirtschaftssoziologische Analyse von Wettbewerb und Märkten.

Stark kritisiert den organisationalen Neo-Institutionalismus, der „Klassifikationen, Routinen, Skripten und Schemata“ als kulturelle Selbstverständlichkeiten und unreflektierte Aktivität analysiert und sich damit von dem Fokus auf „Werte, Normen und Einstellungen“ des alten Institutionalismus absetzt (DiMaggio und Powell 1991). Die Annahme von kulturellen Selbstverständlichkeiten als unreflektierte Aktivitäten hat damit Werte als

Habituelles subsumiert, so Stark. Eine Analyse von Werten als kalkulative Praktiken ist damit nicht möglich, denn Kalkulation und Werte stehen einander konzeptionell und unvereinbar gegenüber. Anders sehen dies jedoch Arbeiten der französischen Soziologie der Konventionen, die Werte als *konstitutiv* von Wert verstehen – und nicht als ein Gegenüber. Stark bezieht sich insbesondere auf Arbeit von Boltanski/Thévenot zur Rechtfertigung und den sechs Wertigkeitsordnungen, mit Hilfe derer Akteure in kritischen Situationen argumentieren und ihr Handeln rechtfertigen. Jede Wertigkeitsordnung bezieht sich auf bestimmte Bewertungsprinzipien, nach denen Akteure, Dinge, Sachen verglichen werden. Stark unterstreicht hier, dass rationales Kalkulieren nicht im Konflikt mit moralischer Bewertung steht, im Gegenteil: jede Wertigkeitsordnung hat ihre eigene „begrenzte Rationalität". Doch Stark grenzt sich auch von Boltanski/Thévenot ab. Während Boltanski/Thévenot Wertigkeitsordnungen als Handlungslogiken verstehen, die Unsicherheit *reduzieren*, zeigt Stark, dass das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Bewertungsprinzipien Unsicherheit *produziert*. Seine Ethnographien zeigen, dass unterschiedliche Wertigkeitsordnungen nicht immer zu Klarheit führen, sondern dass die Unklarheit darüber, welche Wertigkeit zählt, Raum für Mehrdeutigkeit schafft, der unternehmerisch genutzt werden kann. Es geht Stark hierbei also nicht um die Frage, wie Ordnung möglich ist, sondern wie neues Handeln, ganz im Sinne von Whites *getting action* (1992), möglich ist.

Die ethnographischen Kapitel knüpfen auch an themenspezifische Diskussionen an, wie zu post-sozialistischen Transformationsprozessen, zur Arbeit in nicht-hierarchischen Unternehmen und zum Feld der *social studies of finance*. Starks Überlegungen in *The sense of dissonance* sind Weiterentwicklungen seiner Arbeiten zu post-sozialistischen Transformationsprozessen (Grabher und Stark 1997; Stark 1996; Stark und Bruszt 1998), deren Prozesse und Mechanismen auf andere wirtschaftliche Settings übertragbar sind. Die Ethnografien des Buches stellen ein methodisches Gegengewicht zu Starks formalen, netzwerkanalytischen und sequenzanalytischen Arbeiten dar, die Entrepreneurship, Innovationen und den Umgang mit Unsicherheit analysieren (Stark und Vedres 2006; Vaan et al. 2015; Vedres und Stark 2010). Die Rolle von Wert und Wertigkeiten von materiellen und nicht-materiellen Gütern, die in den letzten Jahren verstärkt und im Anschluss an Starks Arbeiten in der internationalen Wirtschaftssoziologie diskutiert wird (z.B. Aspers und Beckert 2011; Beckert und Musselin 2013; Diaz-Bone 2015; Fourcade 2011; Karpik 2010), hat Stark in weiteren Publikationen vertieft (Hutter und Stark 2015; Stark 2011). Ebenso hat sich Stark in den letzten Jahren mit soziokognitiven Prozessen bei Entscheidungsfindungen beschäftigt (Beunza und Stark 2012; Stark 2013).

3 Diskussion und Kritik: Ideengeber und Dissonanz

In der direkten Rezeption des Buches werden vor allem Fragen zur Konzeptualisierung gestellt: Kann es sein, dass die Aufmerksamkeit auf Dissonanzen zu groß ist? Wie passt Stabilität, die Handlungen koordiniert und anschlussfähig macht, in Starks Modell (Beckert 2011)? Limitieren die Ethnographien einzelner Organisationen den Blick auf exogene

Ereignisse, die ebenfalls zu Dissonanzen führen können (Rona-Tas 2011)? Andere kritisieren den wechselnden Gebrauch von Heterarchie als existierende oder als wünschenswerte Organisationsform, schätzen jedoch Starks bewertende Perspektive (Velthuis 2010).

Insgesamt weist das Buch innovative Wege auf, Fragen der Wertigkeit und Bewertungen sowie die Entstehung von Feldern und Märkten zu analysieren. Zum einen war Stark Teil der Arbeitsgruppe zur Emergenz von Organisationen und Märkten, angesiedelt am Santa Fe Institut (Padgett und Powell 2012). Starks Mechanismen zur Rekombination und zur Entstehung von Neuem lassen sich darin in einer strukturalistischen Variante wiederfinden, d.h. ohne die Rolle von Wertigkeiten. Aber auch andere soziologische Perspektiven nutzen Starks Ideen für die Analyse von Märkten (z.B. Callon 2015; Muniesa 2014). *The sense of dissonance* wird des Weiteren verstärkt in Arbeiten zu Fragen von Wertigkeit und Bewertungen (z.B. Helgesson und Muniesa 2013; Kornberger et al. 2015) und von Unsicherheit und Erwartungen (z.B. Beckert 2016) diskutiert. Aber auch kultursoziologische Diskussionen nehmen Starks Vorschläge zur Diversität von Bewertungskriterien auf (z.B. Lamont 2012; Mützel 2009; Pachucki und Breiger 2010).

Für die Wirtschaftssoziologie ist Stark ein wichtiger Ideengeber an den Überlappungen unterschiedlicher Felder und Themen. Generell werden seine Arbeiten breit rezipiert. Im Speziellen hat Stark Boltanskis/Thévenots Arbeiten über die Rechtfertigung Mitte der 1990er Jahre in die US amerikanische wirtschaftssoziologische Diskussion eingeführt (1996) und eine Brücke zur neueren französischen Soziologie geschlagen. Seine Ethnographien zeigen die Verknüpfungen von Menschen, Dingen und Konzepten auf und haben Anfang der 2000er Jahre auch die Akteur-Netzwerk Theorie in die Wirtschaftssoziologie gebracht. Starks Buch nutzt viele klassische Konzepte der Wirtschaftssoziologie, die er jedoch anders als klassisch bearbeitet: so zeigt er die produktive Rolle von Unsicherheit auf (vis-a-vis der klassischen Idee, Unsicherheit zu reduzieren), argumentiert für Überlappungen (*structural folds*) zur Ermöglichung neuer Ideen (vis-a-vis der Idee von *brokerage*, Burt 1992) und verweist auf die Rolle von Missverständnissen anstelle von gemeinsamen Verständnissen. Somit positioniert er sich selbst dissonant zu den Teilen der klassischen neuen Wirtschaftssoziologie, die sich mit Fragen der Einbettung wirtschaftlichen Handelns und strukturellen Beziehungen zwischen nur menschlichen Akteuren beschäftigen.

Literatur

erwähnte Beiträge des Autors

Beunza, D., Stark, D. 2004. Tools of the trade: the socio-technology of arbitrage in a Wall Street trading room. In: *Industrial and Corporate Change 13*, S. 369–400.

Beunza, D., Stark, D. 2012. From dissonance to resonance: cognitive interdependence in quantitative finance. In: *Economy and Society 41*, S. 383–417.

Girard, M., Stark, D. 2002. Distributing intelligence and organizing diversity in new-media projects. In: *Environment and Planning A 34*, S. 1927–1949.

Grabher, G., Stark, D. 1997. *Restructuring networks in post-socialism: legacies, linkages, and localities*. Oxford: Oxford University Press.

Hutter, M., Stark, D. 2015. Pragmatist Perspectives on Valuation: An Introduction. In: Berthoin Antal, A., Hutter, M., Stark, D. (Hrsg.), *Moments of Valuation*, S. 1–12. Oxford: Oxford University Press.
Stark, D. 1996. Recombinant property in East European capitalism. In: *American Journal of Sociology 101*, S. 993–1027.
Stark, D. 2011. What's valuable? In: Beckert, J., Aspers, P. (Hrsg.), *The Worth of Goods. Valuation and Pricing in the Economy*, S. 319–338. Oxford: Oxford University Press.
Stark, D. 2013. Observing Finance as a Network of Observations. In: *Sociologica 7*, S. 21–25.
Stark, D., Bruszt, L. 1998. *Postsocialist Pathways*. New York: Cambridge University Press.
Stark, D., Vedres, B. 2006. Social Times of Network Spaces: Network Sequences and Foreign Investment in Hungary. In: *American Journal of Sociology 111*, S. 1367–1411.
Vaan, M.d., Vedres, B., Stark, D. 2015. Game Changer: The Topology of Creativity. In: *American Journal of Sociology 120*, S. 1144–1194.
Vedres, B., Stark, D. 2010. Structural Folds: Generative Disruption in Overlapping Groups. In: *American Journal of Sociology 115*, S. 1150–1190.

weitere erwähnte Werke

Aspers, P., Beckert, J. 2011. Value in Markets. In: Beckert, J., Aspers, P. (Hrsg.), *The Worth of Goods. Valuation and Pricing in the Economy*, S. 3–38. Oxford: Oxford University Press.
Beckert, J. 2011. Coordination through dissonance. Review symposium on David Stark, The Sense of Dissonance. In: *Socio-Economic Review 9*, S. 606–612.
Beckert, J. 2016. *Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalist Dynamics*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
Beckert, J., Musselin, C. 2013. *Constructing quality: The classification of goods in markets*. Oxford: Oxford University Press.
Boltanski, L., Thévenot, L. 1991. *De la justification: Les économies de la grandeur.* Paris: Gallimard.
Boltanski, L., Thévenot, L. 2006. *On Justification. Economies of Worth*. Princeton: Princeton University Press.
Boltanski, L., Thévenot, L. 2007. *Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft*. Hamburg: Hamburger Edition.
Burt, R.S. 1992. *Structural holes: the social structure of competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
Callon, M. 2015. Revisiting marketization: from interface-markets to market-agencements. In: *Consumption Markets & Culture 19*, S. 1–21.
Dewey, J. [1938] 1998. The pattern of inquiry. In: Hickman, L.A., Alexander, T.M. (Hrsg.), *The essential Dewey: Ethics, logic, psychology*, S. 137–144. Bloomington: Indiana University Press 2.
Dewey, J. 1939. *Theory of valuation*. Chicago: University of Chicago Press.
Diaz-Bone, R. 2015. *Die "Economie des conventions": Grundlagen und Entwicklungen der neuen französischen Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: Springer VS.
DiMaggio, P., Powell, W. 1991. Introduction. In: Powell, W., DiMaggio, P. (Hrsg.), *The new institutionalism in organizational analysis*, S. 1–38. Chicago: University of Chicago Press.
Fourcade, M. 2011. Cents and Sensibility: Economic Valuation and the Nature of "Nature". In: *American Journal of Sociology 116*, S. 1721–1777.
Hannan, M. T., Polos, L., Carroll, G. R. 2007. *Logics of organization theory: Audiences, codes, and ecologies*. Princeton: Princeton University Press.
Helgesson, C.-F., Muniesa, F. 2013. For what it's worth: an introduction to valuation studies. In: *Valuation Studies 1*, S. 1–10.

Hutchins, E. 1995. *Cognition in the wild*. Cambridge, MA: MIT Press.
Karpik, L. 2010. *Valuing the Unique: The Economics of Singularities*. Princeton: Princeton University Press.
Kornberger, M., Justesen, L., Koed Madsen, A., Mouritsen, J. (Hrsg.). 2015. *Making things valuable*. Oxford: Oxford University Press.
Lamont, M. 2012. Toward a Comparative Sociology of Valuation and Evaluation. In: *Annual Review of Sociology 38*, S. 201–221.
Latour, B. 1986. The powers of association. In: Law, J. (Hrsg.), *Power, Action and Belief*, S. 264–280. London u.a.: Routledge & Kegan Paul.
Latour, B. 1988. *The Pasteurization of France*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
Latour, B. 2005. *Reassembling the Social: An Introduction to Actor-Network-Theory*. Oxford: Oxford University Press.
Muniesa, F. 2014. *The provoked economy: Economic reality and the performative turn*. London: Routledge.
Mützel, S. 2009. Networks as Culturally Constituted Processes: A Comparison of Relational Sociology and Actor-network Theory. In: *Current Sociology 57*, S. 871–887.
Pachucki, M. A., Breiger, R. L. 2010. Cultural Holes: Beyond Relationality in Social Networks and Culture. In: *Annual Review of Sociology 36*, S. 205–224.
Padgett, J. F., Powell, W. W. 2012. The problem of emergence. In: dies. (Hrsg.), *The emergence of organizations and markets*, S. 1–29. Princeton: Princeton University Press.
Rona-Tas, A. 2011. The uses of uncertainty. Review symposium on David Stark, The Sense of Dissonance. In: *Socio-Economic Review 9*, S. 597–601.
Velthuis, O. 2010. Book review: The Sense of Dissonance: Accounts of Worth in Economic Life by David Stark. In: *American Journal of Sociology 116*, S. 1010–1012.
White, H. C. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Lucien Karpik: Mehr Wert. Die Ökonomie des Einzigartigen

Klaus Kraemer

Karpik, Lucien. 2011. *Mehr Wert. Die Ökonomie des Einzigartigen*. Frankfurt/M.: Campus.
Karpik, Lucien. 2007. *L`économie des singularités*. Paris: Gallimard.
Karpik, Lucien. 2010. *Valuing the Unique. The Economics of Singularities*. Princeton: University Press.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Der französische Wirtschaftssoziologe Lucien Karpik untersucht in der Studie *Mehr Wert. Ökonomie des Einzigartigen* Märkte für Güter oder Dienstleistungen, denen besondere, zuweilen auch einzigartige Qualitäten zugeschrieben werden. Diese Qualitäten werden von den Marktakteuren als kaum oder gar nicht objektiv bestimmbar wahrgenommen. Zu diesen Märkten zählt Karpik Märkte für edle Weine, Gemälde, Filme, Musikaufnahmen oder etwa die Dienstleistungen von Nachhilfelehrern, Ärzten und Rechtsanwälten. Trotz aller Unterschiedlichkeit bestehe das Gemeinsame all dieser Märkte darin, dass „singuläre Produkte" (S. 20ff.) angeboten und nachgefragt werden. Diese Produkte seien insofern „singulär", als deren Qualitätsmerkmale komplex, ungewiss und ungleichartig – und deswegen nicht in einem allgemeingültigen Sinne vergleichbar sind, etwa entlang einer homogenen Qualitätsskala. Für Karpik ist das von Walter Benjamin beschriebene, nicht-reproduzierbare „originale" Kunstwerk eine reine Form des singulären Gutes. Aber auch eine vollkommen personalisierte Dienstleistung, wie die eines Psychotherapeuten, Haubenkochs, Werbedesigners oder Unternehmensberaters kann das Kriterium der „Einzigartigkeit" erfüllen. Vor diesem Hintergrund lautet Karpiks zentrale Forschungsfrage, wie potentielle Nachfrager auf solchen Märkten für singuläre Güter überhaupt Kaufentscheidungen treffen können, wenn die Qualität der angebotenen Güter oder Dienste unklar ist und diese obendrein nicht intersubjektiv nachvollziehbar abgeschätzt werden kann. Angesichts dieser fundamentalen Qualitätsunsicherheit vermutet Karpik, dass „Märkte des Besonderen" nicht auf der Grundlage schlichter Preissignale funktionieren können, wie man mit der neoklassischen ökonomischen Theorie meinen könnte. Vielmehr seien auf

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_58

Märkten für singuläre Güter Kaufentscheidungen überhaupt erst denkbar, wenn jenseits des Preismechanismus andere soziale Mechanismen wirken, an denen sich die Kaufinteressenten orientieren können.

Wenn die Qualität singulärer Güter unklar ist, reichen bloße „Informationen" über Preise oder Produkteigenschaften nicht aus, um Kaufentscheidungen treffen zu können. Das zentrale Problem besteht nicht darin, welche Informationen über die Produkte und deren Produzenten zur Verfügung stehen und wie hoch die „Kosten" sind, fehlende Informationen zu beschaffen, um eine Kauf- oder Nichtkaufentscheidung treffen zu können, wie die neue Institutionenökonomik seit Akerlof (1970) annimmt. Für Karpik kann das Problem, wie überhaupt Anbieter und Nachfrager auf Märkten zusammenkommen können (Koordinationsproblem), nicht auf ein reines Problem ungleich verteilter Informationen reduziert werden (Informationsproblem). Auf Märkten für nichtstandardisierte, eben singuläre Güter gehe es zuvorderst darum, wie die Qualität der angebotenen Produkte überhaupt zu bewerten bzw. zu beurteilen ist (Bewertungsproblem). Die potentiellen Käufer müssen also nicht (nur) Informationen beschaffen und sichten oder sich gegenüber den möglichen Folgen unvollständiger Informiertheit absichern. Vor allem müssen sie sich, so Karpik (S. 51ff.), ein „Urteil" über die vagen Qualitäten singulärer Güter bilden. Wenn Akteure sich ein Urteil bilden, benötigen sie mehr als Informationen. Sie müssen nicht nur Informationen sammeln, sondern vor allem Meinungen und „Kenntnisse" über die „Besonderheit" singulärer Güter interpretieren. Für Karpik ist das Bewertungsproblem also kein Problem asymmetrischer Informationsverteilung. Mit dem von der Institutionenökonomik in den Mittelpunkt gerückten Informationsproblem werde unterstellt, dass es zumindest potentiell möglich sei, sich ein zuverlässiges, berechenbares Bild über die objektive Beschaffenheit eines Produktes machen zu können. Die dahinter stehende implizite Annahme der ökonomischen Entscheidungstheorie weist Karpik zurück, ein Gut sei auf der Grundlage von objektiven Informationen in einem allgemein gültigen Sinne bewertbar. Wenn sich Marktakteure „Urteile" bilden, greifen sie immer schon auf unterschiedliche, und das heißt: plurale Bewertungskriterien zurück. Die Frage, ob ein Film „gut" und ein Modedesigner „kreativ" ist oder ein Drehbuch „Niveau" hat, hängt nicht vom Preis oder anderen quantifizierbaren Kriterien ab. Deswegen handelt es sich für Karpik nicht nur um ein Informationsproblem, sondern zuallererst um ein irreduzibles Interpretationsproblem.

Dieses Interpretationsproblem können die potentiellen Käufer singulärer Güter nur bewältigen, wenn sie sich an „Instanzen der Urteilsbildung" (S. 61ff.) orientieren. Beurteilungsinstanzen qualifizieren singuläre Produkte, in dem jene „Urteile" über diese bilden. Derartige Urteile konstituieren wiederum einen gemeinsamen Interpretationsrahmen für Anbieter und Nachfrager, der solange trägt, wie dieser nicht in Zweifel gezogen und durch andere Autoritäten, Glaubensvorstellungen bzw. „Überzeugungen" (S. 80ff.) ersetzt wird. Unter „Instanzen der Urteilsbildung" fasst Karpik einflussreiche Ratgeber, Reiseführer, Rankings, Kennzeichnungen, Auszeichnungen, Bestenlisten, Expertenbewertungen, aber auch meinungsbildende Kunst- oder Literaturkritiker und persönliche Netzwerke. Ganz gleich, ob es sich um kommerzielle oder kritische Instanzen handelt, stets sind sie in einem „Kampf der Urteile" (S. 70) involviert, dessen Ausgang für die Anbieter wirtschaft-

lich höchst folgenreich sein kann. In den letzten Jahrzehnten habe dieser an Intensität sogar noch zugenommen, etwa aufgrund erhöhter Zugangsbarrieren und zunehmender Professionalisierung.

Auf dieser konzeptionellen Grundlage entwirft Karpik (S. 121ff.) sodann eine Typologie von Märkten für singuläre Güter. Im Einzelnen werden sieben „Koordinationsregime" beschrieben, auf denen jeweils bestimmte Beurteilungsinstanzen wirken und unterschiedliche Muster der Qualifizierung und Beurteilung von Produkten anzutreffen sind. Zudem unterscheidet Karpik diese „Koordinationsregime" u.a. nach der Art des von den Beurteilungsinstanzen bereitgestellten Wissens (unpersönlich: z.B. Ratgeber, Bewertungslisten; persönlich: z.B. Netzwerke), nach dem Einfluss von kommerziellen und kritischen Beurteilungsinstanzen, nach dem Grad der Gewinnorientierung der Anbieter und danach, ob Regeln der professionellen Zugehörigkeit auf der Anbieterseite vorhanden sind (bei ärztlichen oder juristischen Professionen z.B. formale Qualifikationsnachweise, berufsständische Selbstverwaltungsorgane, Aufsichtsbehörden, Berufsethik) oder ob die Beziehungen zwischen Anbieter und Nachfrager durch ungleiche Organisationsmacht strukturiert wird.

Dem Typus „Authentizitätsregime" werden kleine Märkte für Kunstwerke, Literatur und edle Weine zugeordnet, auf denen kritische Instanzen (z.B. Kunstmarkt: Kunstkritiker, Kunsthistoriker, Professoren, Museumsdirektoren, Galeristen) dominieren. Zudem versprechen solche Märkte lediglich moderate Gewinne. Bei „Megaregimen" handelt es sich um umsatzstarke Märkte, etwa für Markenartikel und Blockbuster-Filme, die hohe Gewinnmargen verheißen. Solche Märkte werden von kommerziellen Beurteilungsinstanzen beherrscht, die mit großem finanziellen Aufwand konventionelle Marketingstrategien verfolgen (Werbung, Trailer, Fernsehauftritte, Merchandising etc.). Demgegenüber werden im „Expertenmeinungsregime" Urteile von „Kennern" gebildet, etwa durch nichtkommerzielle Jurys zur Vergabe von Literaturpreisen. Das „Popularitätsregime" ist durch hohe Verkaufszahlen und durch Verbraucher geprägt, die ihre Kaufentscheidungen an Hitparadenplatzierungen oder Bestsellerlisten ausrichten. Der Konflikt zwischen ästhetischen Maßstäben und wirtschaftlichen Kriterien der Rentabilität sei typisch für dieses Regime. In all diesen Regimen sind Karpik zufolge unpersönliche Beurteilungsinstanzen anzutreffen.

Hiervon werden Regime unterschieden, bei denen Urteile ganz unmittelbar von persönlichen Netzwerken abhängen, die durch freundschaftliche, kollegiale oder professionelle Empfehlungen gestiftet werden. Im Weiteren werden drei durch persönliche Netzwerke konstituierte Regime unterschieden: Unter dem Typus „Beziehungsregime" fasst Karpik all jene Märkte, auf denen ganz besondere personalisierte Dienstleistungen angeboten und nachgefragt werden. Der Markt der Nachhilfelehrer wird unter diesem Regimetypus ebenso subsumiert wie handwerklich hergestellte Musikinstrumente für Orchestermusiker. Das Gemeinsame dieser Märkte besteht darin, dass Anbieter wie Nachfrager insofern Experten sind, als sie „gemeinsame Überzeugungen" teilen und ähnliche „Passionen" verfolgen (z.B. „Liebe zur Musik" auf dem Markt für Konzertviolinen) oder an pädagogische „Wundertäter" glauben (z.B. Nachhilfemarkt) (S. 224ff.). Auch das „Professionsregime" ist durch Netzwerkstrukturen und gemeinsame Überzeugungen geprägt. Ebenfalls werden

personalisierte Dienstleistungen angeboten. Im Gegensatz zum „Beziehungsregime“ sind auf Märkten, die diesem Regimetyp zuzurechnen sind, allerdings professionelle Kontrollinstanzen anzutreffen, die das Angebot der personalisierten Dienstleistungen regulieren und überwachen. Hierunter fasst Karpik Märkte für die Dienstleistungen von Ärzten, Anwälten und Architekten. Auch das „Unternehmensbeziehungsregime“ ist netzwerkbasiert. Im Gegensatz zum „Professionsregime“ sind allerdings keine Praktiker-Klient-Beziehungen mit ausgeprägter Wissensasymmetrie anzutreffen. Stattdessen handelt es sich um netzwerkförmige Kooperationen zwischen Anbietern professioneller Dienstleistungen, die über ungleiche Organisationsmacht verfügen (z.B. Zulieferermärkte).

Diese sieben Koordinationsregime konzipiert Karpik in idealtypischer Hinsicht. In der sozialen Wirklichkeit sind die „Märkte des Besonderen“ einem steten dynamischen Wandel unterworfen. Dies gilt vor allem auch für die Frage, welche Beurteilungsinstanzen bei der Qualifizierung von Produkten beteiligt sind, welche Rolle Unternehmen und Konsumenten im Prozess des Qualifizierens spielen und inwiefern etablierte Qualifizierungen verändert oder requalifiziert werden. Diese „Arbeit“ der Qualifizierung von Produkten beschränkt sich keineswegs auf die der Produktdesigner oder Marketingspezialisten in den Unternehmen. (Re-)Qualifizierung ist nach Karpik immer schon eine sprachlich vermittelte Interpretationsleistung, an der neben den Anbietern vor allem die jeweiligen Beurteilungsinstanzen beteiligt sind. Deren „Urteile“ werden wiederum von den Kaufinteressenten herangezogen, wobei allerdings das ganze Spektrum von gläubiger Übernahme über Unwissenheit und Ignoranz bis hin zu ungläubiger Ablehnung prinzipiell möglich ist. Aus diesen Überlegungen folgert Karpik, dass Märkte für singuläre Produkte eine „Metamorphose des Besonderen“ (S. 111) durchmachen können. Die Richtung des Wandels folge keinen allgemeinen Gesetzmäßigkeiten. Vielmehr bewege sich das Spektrum der Möglichkeiten zwischen den Polen “Singularisierung“ und „Entsingularisierung“. Zwar seien selbst auf dem Markt für freiberufliche Dienstleistungen Entsingularisierungstendenzen unübersehbar (z.B. große Architekturbüros, Kliniken und Anwaltssozietäten) (S. 277ff.). Infolge von Anbieterkonzentration (Oligopole), Massenproduktion und Produktstandardisierung seien auf Märkten des Popularitätsregimes (vgl. zur Popmusik S. 283ff.) Prozesse der Entsingularisierung weit vorangeschritten. Gleichwohl sei die Singularität von Produkten insbesondere auf Märkten, die dem Authentizitäts- oder dem Beziehungsregime zugerechnet werden können, selbst dann nicht in Frage gestellt, wenn an Markträndern Entsingularisierungsprozesse auftreten würden. Unter dem Strich konstatiert Karpik (S. 309) eine „wachsende Singularisierung sowie die Zunahme von Entsingularisierung“. Karpik vermutet, diese widersprüchliche Entwicklung könne einerseits auf die Kommerzialisierung und Rationalisierung von Märkten, andererseits auf eine „wachsende Zahl von anspruchsvollen, autonomeren Individuen“ (S. 306) zurückgeführt werden.

2 Theoretischer Kontext

Die Theorie singulärer Produkte grenzt Karpik zuallererst von der Institutionenökonomik ab. Seit Akerloff (1970) wird in der Institutionenökonomik die Auffassung vertreten, mit dem Informationsproblem sei eine zentrale Schwäche neoklassischer ökonomischer Entscheidungstheorien offengelegt worden. In *Mehr Wert* zeigt hingegen Karpik, dass Marktakteure nicht nur das Problem zu bewältigen haben, welche Informationen eigentlich zur Verfügung stehen oder wie diese beschafft werden können, um „rationale" Kauf- oder Verkaufsentscheidungen überhaupt treffen zu können. Neben dem Problem unvollständiger und asymmetrisch verfügbarer Informationen müssen Marktakteure, so Karpik, auch Antworten auf das fundamentale Problem finden, wie ein Produkt zu beurteilen ist. Es komme also nicht nur darauf an, Informationen über Produkte und Anbieter zu beschaffen, Informationslücken zu überbrücken oder mit Informationsasymmetrien umzugehen. Die Frage sei nicht (nur), welche Informationen zur Verfügung stehen oder wie hoch die „Transaktionskosten" sind, um weitere entscheidungsrelevante Informationen zu beschaffen (Informationsproblem), wie in der Institutionenökonomik angenommen wird. Vielmehr gehe es darum, wie potentielle Käufer sich „Urteile" über die Qualität der Produkte und deren Anbieter bilden (Bewertungsproblem). Diese „Urteile" sind für Karpik nicht das Ergebnis individueller ökonomischer Kalküle, sondern soziale Phänomene, die nur soziologisch erklärt werden können.

Karpiks Positionierung gegenüber der Wirtschaftssoziologie ist weniger eindeutig, nicht zuletzt auch deswegen, weil er in *Mehr Wert* auf eine breiter angelegte Sichtung des Forschungsstandes verzichtet. Unmissverständlich wendet sich Karpik gegen die seit jeher in den Sozial- und Kulturwissenschaften verbreitete Entgegensetzung von „Markt" und „Kultur" (vgl. S. 15ff.). Auch die ältere, u.a. auf Karl Polanyi (1973 [1944]) zurückgehende Annahme, dass moderne kapitalistische Märkte gegenüber der übergreifenden sozialen und kulturellen Ordnung „entbettet" seien, wird zurückgewiesen. Märkte sind Karpik zufolge immer „eingebettet", ganz gleich, ob die Produkte singularisiert oder entsinguliert sind. Gegenüber der neueren Wirtschaftssoziologie untersucht er jedoch nicht die „Einbettung" von Märkten in soziale Netzwerke (Granovetter 1985) oder „politisch-kulturelle" Felder (Fligstein 2001), sondern in Beurteilungsinstanzen.

Mit der Fokussierung der Forschungsfrage auf Bewertungsprobleme und Beurteilungsinstanzen zielt Karpik darauf ab, die Bildung von Preisen soziologisch zu erklären. Zuallererst grenzt er sich von objektivistischen Arbeitswerttheorien in der Tradition von Adam Smith, David Ricardo oder Karl Marx ab, die den Wert einer Ware durch die (durchschnittliche) Arbeitszeit zu bestimmen versuchen, welche zu deren Herstellung gesellschaftlich notwendig ist. Aber auch die auf die Wiener Grenznutzenschule zurückgehenden subjektivistischen Werttheorien sind für Karpik nicht weiterführend. In diesen Modellen werden Preisunterschiede lediglich auf subjektive Begehrlichkeiten und aggregierte Angebots- und Nachfragerelationen zurückgeführt. Ohne auf das Problem einer Abgrenzung von Wert und Preis näher einzugehen, beabsichtigt Karpik, bestehende Ansätze zu einer soziologischen Theorie der Preisbildung zu erweitern. Baker (1984) sowie Uzzi und Lancester

(2004) versuchen Preise über Netzwerkeffekte zu erklären. Zelizer (1985) hat auf den Einfluss kultureller Kollektivvorstellungen hingewiesen, Podolny (1993) auf die Bedeutung von Status und Reputation aufmerksam gemacht, Barrey (2006) auf Vergleiche zwischen Anbietern und Carruthers (1996) auf Machtverhältnisse im Prozess der Preisbildung. Karpik (S. 24ff.) weist solche Ansätze (vgl. Beckert 2011; Beckert und Aspers 2011) zu einem besseren soziologischen Verständnis der Preisbildung nicht zurück, sondern will diese um die Frage erweitern, inwiefern soziale Bewertungsprozesse auf Märkten für singuläre Produkte von „Instanzen der Urteilbildung" geprägt werden.

3 Diskussion und Kritik

Die Studie *Mehr Wert* ist in der jüngeren wirtschaftssoziologischen Forschung durchaus zustimmend aufgenommen worden. Eine kritische Auseinandersetzung mit den methodologischen und theoretischen Grundannahmen sucht man bislang jedoch ebenso vergeblich wie empirische Studien, die die Fruchtbarkeit einer an Karpik anschließenden soziologischen Theorie der Preisbildung prüfen und auf andere Anwendungsfelder (z.B. Arbeitsmärkte, Pionier- und Szenemärkte) übertragen. Gleichwohl sind zwei Probleme anzuführen, die Karpiks methodologische und theoretische Basisannahmen betreffen:

Erstens: Wie urteilsfähig sind Kaufinteressenten? Karpik vermutet, dass sich Konsumenten für oder gegen bestimmte singuläre Produkte nicht deswegen entscheiden, weil sie die „Urteile" von anderen schlicht nachahmen (S. 263). Auch könne die Bereitschaft von Konsumenten, bestimmten „Urteilen" zu folgen, nicht auf soziale Aspirationen oder Statusvergleiche zurückgeführt werden. Ebenso scheinen für Karpik externe normative Erwartungen, denen sich Akteure gegenüber sehen (*homo sociologicus*), nicht sonderlich von Belang zu sein. Stattdessen greift Karpik auf den Symbolischen Interaktionismus und die „Rahmen-Analyse" von Erving Goffman (1977) zurück: Individuelle Akteure würden über ein „innere[s] Urteilsvermögen" verfügen. Dieser „homo singuralis" sei nicht nur fähig, „Urteile" der Beurteilungsinstanzen zu entdecken, zu interpretieren und zu bewerten, sondern auch in der Lage, diese mit den beurteilten Produkten und dem „eigenen Geschmack" in Einklang zu bringen (alle Zitate S. 88f.). An anderer Stelle heißt es sogar, dass die „Wahl" der Beurteilungsinstanz „Glückssache" sei (S. 96). Ist Bourdieus (1982) „Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft" damit obsolet geworden? Wirken sozialstrukturelle Faktoren nicht mehr darauf ein, wie Urteile gebildet und rezipiert werden. Folgt man Karpiks starker Subjektivitäts- und Reflexivitätsprämisse, dann scheint sich die Frage zu erübrigen, warum welche Akteure eigentlich welche Urteile auswählen. Karpiks Akteure bevölkern Märkte, auf denen soziale Ungleichheiten gleich welcher Art bedeutungslos sind.

Zweitens: Karpiks Studie *Mehr Wert* hinterlässt den Eindruck, dass nicht nur die Konsumenten, sondern auch die intermediären Beurteilungsinstanzen den Gravitationskräften der sozialen Welt entschwunden sind. Jedenfalls finden sich diesbezüglich nur einige verstreute Hinweise, so dass der soziale Prozess der Entstehung und Herausbildung von

Urteilen sowie ihre Etablierung und Infragestellung unklar bleibt. Dadurch entsteht der Eindruck, Urteile, die als legitim gelten, seien fast schon beliebig möglich. Demgegenüber wäre genauer nach den sozialen Geltungsgründen von Urteilen zu fragen. Wann genießen Beurteilungsinstanzen eine hohe Reputation, wann haben sie einen geringen Einfluss auf die Urteilsbildung der Marktakteure, wann verhallen sie weitgehend ungehört? Wann fallen potentielle Konsumenten vom Glauben an die Urteilsfähigkeit einer Instanz ab? Wann sind Urteile legitim? Wann überschreiten sie einen für legitim angesehenen Deutungsrahmen? Allgemeiner: Welchen Einfluss haben eigentlich Wertideen, Interessen und Institutionen auf Prozesse der Urteilsbildung? Hierzu finden sich bei Karpik durchaus weiterführende Hinweise: So heißt es, dass Beurteilungen keineswegs einheitlich sind; allein schon deswegen, weil Marktgüter von einer Vielzahl von Beurteilungsinstanzen bewertet werden (S. 69). Auch sei das Verhältnis zwischen urteilsbildenden Instanzen und Verbrauchern stets ein „Delegationsverhältnis", das auf „Vertrauen" beruhe (S. 64). Der Glaube der Verbraucher an die Urteilskompetenz von Beurteilungsinstanzen sei dann am größten, wenn sie sich selbst als Teil der durch die Beurteilungsinstanzen „gestifteten Gemeinschaft" (S. 67) wahrnehmen würden. Und im Kulturbetrieb seien „Experten" immer schon die „Hüter und Künder der Qualitäten" (S. 94) gewesen. Auch verweist Karpik auf den „Kampf der Urteile" zwischen „kommerziellen" und „kritischen" Beurteilungsinstanzen (S. 70), der immer auch um die Gewinnung oder Infragestellung symbolischer Autorität geführt werde. Diese und andere Hinweise bleiben jedoch unverbunden. Deswegen ist auch unklar, warum nicht alle Beurteilungsinstanzen über ähnliche Chancen verfügen, zu bewerten und zu klassifizieren, die eigenen Bewertungen in der Marktöffentlichkeit zu platzieren, für möglichst viele andere sichtbar zu machen und im Marktpublikum eine Gemeinschaft von gläubigen Anhängern („Liebhaber", „Fans") um sich zu scharen.

Literatur

Akerlof, G. A. 1970. The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism. In: *The Quarterly Journal of Economics 84*, S. 488–500.

Baker, W. 1984. The Social Structure of a National Securities Market. In: *American Journal of Sociology 89*, S. 775–811.

Barray, S. 2006. Formation et calcul des prix : le travail de tarification dans la grande distribution. In: *Sociologie du travail 48*, S. 142–158.

Beckert, J. 2011. Where do Prices come from? Sociological Approaches to Price Formation. In: *Socio-Economic Review 9*, S. 757–786.

Beckert, J., Aspers, P. (Hrsg.). 2011. *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*. Oxford: Oxford University Press.

Bourdieu, P. 1982. *Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Carruthers, B. G. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Fligstein, N. 2001. *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Goffman, E. 1977. *Rahmen-Analyse. Ein Versuch über die Organisation von Alltagserfahrungen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Granovetter, M. 1985. Economic Action and Social Structures. The Problem of Embeddedness. In: *American Journal of Sociology 91*, S. 481–510.

Podolny, J. 1993. A Status-Based Model of Market Competition. In: *American Journal of Sociology 98*, S. 829–872.

Polanyi, K. [1944] 1973. *The Great Transformation: Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Uzzi, B., Lancaster, R. 2004. Embeddedness and Price Formation in the Corporate Law Market. In: *American Sociological Review 69*, S. 319–344.

Zelizer, V. A. 1985. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of. Children*. New York: Basic Books.

Greta R. Krippner: Capitalizing on Crisis

Jan Sparsam

Krippner, Greta R. 2011. *Capitalizing on Crisis*. *The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge (Mass.)/London (Engl.): Harvard University Press (Taschenbuchausgabe 2012).

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Greta Krippners Buch *Capitalizing on Crisis* beruht auf ihrer durch die *American Sociological Association* prämierten Dissertation und hat in der publizierten Version eine Vielzahl weiterer hochrangiger Preise gewonnen. In ihrer Monografie entwickelt sie eine eigenständige Theorie der Genese der „Finanzialisierung" der US-amerikanischen Wirtschaft. Krippner zeichnet die Etablierung von Finanzialisierung auf Grundlage einer empirischen Analyse der historischen Entwicklungsstufen des politischen und ökonomischen Wandels in den USA von den 1960er Jahren bis zum Beginn des 21. Jahrhunderts nach. Sie identifiziert die binnenwirtschaftliche Deregulierung vor den 1980er Jahren, die mit der Reagan-Administration einsetzende Öffnung für Investitionen durch ausländisches Kapital sowie die zunehmend marktaffine Geldpolitik seitens des *Federal Reserve System* (Fed) in den 1980er und 1990er Jahren als entscheidende Etappen dieser Entwicklung.

Die Hauptthese der Arbeit lautet, dass die Finanzialisierung der US-amerikanischen Ökonomie eine nicht-intendierte Folge derjenigen wirtschaftspolitischen Krisenbewältigungsprogramme gewesen ist, welche die politischen Entscheidungsträger angesichts des Endes der *affluent society* der Nachkriegszeit ankurbelten. Sie waren ab den 1960er Jahren mit drei unterschiedlichen Krisen konfrontiert, gegen die sie mit schrittweiser Deregulierung ankämpften: die sozialen Krise, die Fiskalkrise und die Legitimationskrise (S. 22). Die soziale Krise markiert breite Wohlstandseinbußen weiter Teile der US-amerikanischen Bevölkerung aufgrund des abnehmenden ökonomischen Wachstums, die Fiskalkrise das Ungleichgewicht zwischen Staatsausgaben und Steuereinnahmen. Die Legitimationskrise wiederum betrifft das abnehmende Vertrauen in den Staat, durch seine

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_59

Austeritätspolitik die Haushaltseinbußen und die grassierende Inflation eindämmen zu können (S. 16ff.). Alle drei Krisen wurden von Inflation begleitet (S. 140). Das Buch zeigt die Pfadabhängigkeit der politischen Reaktionen bzw. der Deregulierungsmaßnahmen und der Folgen dieser Maßnahmen auf, die zur Finanzialisierung der US-amerikanischen Wirtschaft geführt sowie die Ausgangsbedingungen der Weltwirtschaftskrise ab 2007 geschaffen haben. Insgesamt bewertet Krippner diese Entwicklung als „Entpolitisierung der Wirtschaft" (S. 140): Indem der Staat Kreditknappheit und Inflation durch Marktöffnung zu bekämpfen versuchte, habe er Schritt für Schritt die Kontrolle über die Wirtschaft abgegeben. Aufgrund der verheerenden Folgen der Finanzialisierung hält Krippner, so ihre pragmatische Einschätzung einer möglichen Krisenvermeidung, die Debatte um den Einbezug der Öffentlichkeit sowie die Definition einer „public philosophy" in die Organisation der Wirtschaft vonnöten (S. 150).

Die Hauptthese des Buches gewinnt ihre Plausibilität durch Krippners ökonomisch akzentuierte Definition von Finanzialisierung. Sie bezeichnet damit das tendenzielle Überhandnehmen von Profitschöpfung durch Zinserträge, Dividenden und Kapitalgewinne zulasten der Einkommensgenerierung durch klassische Warenproduktion. Krippner insinuiert die sukzessive Verlagerung der Hauptanteile von Investitionen im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts (S. 4). Das zweite Kapitel von Krippners Buch widmet sich deshalb dem empirischen Nachweis einer solchen Finanzialisierung auf der Grundlage von statistischen Daten aus den *National Income and Product Accounts*, den *Corporation Income Tax Returns*, dem *Balance of Payments* und dem *Corporate Foreign Tax Credit* (S. 25ff., S. 153 u. S. 159ff.). Ihre Suche nach den Quellen von Profit offenbart, dass sowohl die Zunahme von Profiten durch Finanzinvestitionen in nicht-finanzwirtschaftlichen Unternehmen (gemessen an Portfolioeinkommen) als auch der Zuwachs von Profiten im Finanzsektor deutlich eine solche Investitionsverlagerung anzeigen (S. 33ff.). Sie zeigt auf Grundlage ihrer Daten, dass sich finanzwirtschaftliche Unternehmenseinkommen im Verhältnis zu nicht-finanzwirtschaftlichen in den 80er und 90er Jahren im Vergleich zu den 50er und 60er Jahren verdreifacht bis verfünffacht haben. Selbiges gelte für den Vergleich von Investitionen im Finanzsektor im Verhältnis zu denen in den anderen Sektoren (S. 51).

Krippner fragt vor dem Hintergrund dieser Datenauswertung nach den ökonomischen und politischen Ursachen des Wandels und identifiziert dabei vier historische Ereignisse, welche die empirische Spurensuche in den Folgekapiteln des Buches leiten: (1) die Kreditexpansion als Folge der Deregulierung der Finanzmärkte in der 70er Jahren, (2) der exorbitante Anstieg der Zinssätze in den 80er Jahren, (3) die Erhöhung ausländischer Investitionen in den Binnenmärkten sowie (4) das Vertrauen der Geldpolitik auf die regulierenden Kräfte der Märkte (S. 52 u. S. 141ff.).

Die konsekutiven Kapitel werfen Schlaglichter auf den historischen Hergang dieser Entwicklungen. Der Nachvollzug der binnenmarktlichen Deregulierung der Finanzmärkte erfolgt auf der Grundlage von Anhörungen vor dem *U.S. Congress* (S. 153f.). Krippner hebt ein grundsätzliches „Dilemma" ökonomischer Steuerung hervor, das die damaligen Debatten beherrschte: Wenn Kapitalressourcen knapp sind, werden durch deren Verteilung automatisch bestimmte ökonomische Sektoren begünstigt und andere benachteiligt.

Eine solche Kapitalverteilung muss politisch verantwortet werden. Durch Deregulierung sollten diese Entscheidungen dem Markt überlassen werden und die politischen Entscheidungsträger entlasten (S. 59). Die durch regulative Eingriffe im Zuge des New Deal geschaffene und in den 1960er und 1970er Jahren akut werdende Kreditknappheit ließ sich durch Investitionen in Wertpapiere, von Depositenzertifikaten (*certificates of deposit*) bis hin zu Sparbriefen (*savings bonds*), kurzfristig überwinden. Hierdurch konnte zunehmend Liquidität geschaffen werden. Die Deregulierungsmaßnahmen hatten jedoch ebenfalls zur Folge, dass zu hohe Liquidität die Inflation anfachte (S.63ff.). Die Deregulierung forcierte letztlich durch unterschiedliche weitere Maßnahmen, die Krippner episodisch beschreibt, die Abschaffung von Zinsobergrenzen für Spareinlagen von Konsumenten. Auf diese Weise konnten die in den 1960ern noch vorherrschenden Kreditrestriktionen nach und nach beseitigt werden (S. 81ff.). Der erste Schritt auf dem Weg zur Finanzialisierung war demzufolge die Etablierung von Kreditvergabe unter Marktbedingungen (Angebot und Nachfrage) zur Anfachung des Wirtschaftswachstums.

Der zweite Schritt und der dritte Schritt in Richtung Finanzialisierung – die Zinssteigerung und die Globalisierung der Investitionen – fallen laut Krippner in die Zeit von Ronald Reagan. Den globalisierten Weltmarkt bezeichnet sie als „Entdeckung", um die in den 1980ern durch abnehmendes Wirtschaftswachstum und sinkende Steuereinnahmen heraufgezogene Fiskalkrise zu überwinden (Kap. 4). Mit dem Ende von Bretton Woods und damit bekanntlich auch dem Ende der Hegemonie des U.S.-Dollars als Anker internationaler Wechselkurse strömte massenhaft ausländisches Kapital in US-amerikanische Märkte (S. 101). Dort traf es zunächst auf eine angebotsorientierte und monetaristische Wirtschaftspolitik (Geldmengenpolitik) in Form niedriger Steuern und restriktiver Geldpolitik (S. 96). Die gleichzeitige Verfügbarkeit ausländischen Kapitals und Kreditverknappung durch die Fed führte dazu, das Investitionen in den Finanzsektor verlagert wurden (S. 103). Auf dieser Grundlage nahezu unbegrenzter Kapitalressourcen, deren Allokation dem Markt überlassen wurde, verlor der Staat die Handhabe über das Angebot an Krediten und konnte sie auch nicht wiedererlangen, als er seine Maßnahmen später wieder auf Geldpolitik in Form der Festlegung des Leitzinses (Zinspolitik) änderte (S. 105). Krippner rekonstruiert diese Entwicklung anhand von Aktennotizen aus Kabinettssitzungen, Akten aus dem *Council of Economic Advisors* und Interviews mit ehemaligen Beteiligten an der Reagan-Regierung und Zeitgenossen, die in der Wirtschaftspolitik tätig waren (S. 154 u. S. 157f.).

Die Sichtung transkribierter Sitzungsprotokolle des Offenmarktausschusses (*Federal Open Market Committee*) und unterstützende Interviews (S. 154f. u. S. 157f.) führen Krippner im fünften Kapitel dazu, den Wandel der Geldpolitik seitens der Fed als Kulminationspunkt von Finanzialisierung und Entpolitisierung zu identifizieren. Die ökonomischen Effekte wirtschaftspolitischen Handelns würden durch die Umstellung auf monetaristische Geldpolitik zwischen 1979 und 1982 von der Fed verstärkt als Ergebnis von Marktbewegungen ausgegeben (S. 108 u. S. 114f.). Krippner beschreibt, wie die Geldmengenpolitik des damaligen Präsidenten der Fed, Paul Volcker, eine tiefe Rezession auslöste, dabei aber die Inflationsrate drücken konnte. Sie interpretiert diese Episode als Rückzug

der Fed auf die Überwachung von Preisstabilität, während „dem Markt" die übrige Regulation überantwortet wurde (S. 120). Nach der Rückkehr zur Zinspolitik ab 1982 änderte sich das Verhältnis der Fed zur Öffentlichkeit schrittweise. Zunächst maskierte sie ihren eigenen Einfluss auf den Geldmarkt als Effekt des Marktes (S. 121f.). Der Börsencrash von 1987 markierte eine weitere Wende, welche die Fed zur Steuerungstransparenz, d.h. die Information der wirtschaftlichen Akteure über ihre geldpolitischen Entscheidungen, führte. Hierbei, so Krippner, waren zwei Entwicklungen entscheidend: Zum einen bahnte sich eine wechselseitige Orientierung zwischen Märkten und der Zentralbank an. Marktteilnehmer versuchten verstärkt, die Operationen der Fed zu antizipieren, woran letztere wiederum ihre eigene Strategie anpassen konnte. Zum anderen versuchte die Fed, nicht nur Märkten gegenüber an Glaubwürdigkeit (*credibility*) zu gewinnen, sondern auch bezogen auf die gesamtgesellschaftliche Öffentlichkeit, um die in die Krise geratene Legitimität der Wirtschaftspolitik wiederherzustellen (124f. u. S. 134f.). Auf diese Weise konnte die Fed „dem Markt" die Kontrolle über wirtschaftliche Bewegungen überlassen (S. 136f.). Die Gesellschaft war durch diese Maßnahmen und vor dem Hintergrund der bereits stattgefundenen Deregulierung allerdings mit nicht mehr aufzuhaltender Finanzialisierung und Entpolitisierung konfrontiert: Durch die Deregulierung der Binnenmärkte als Antwort auf wirtschaftliche Stagnation, fehlgeleitete Geldpolitik vor dem Hintergrund globaler Investitionen in den Finanzsektor und das Vertrauen der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger auf die Effizienz „des Marktes" – drei wirtschaftspolitische Strategien, die unabhängig als wirtschaftspolitische Bewältigungsstrategien der sozialen Krise, der Fiskalkrise und der Legitimationskrise angedacht waren – wurden als nicht-intendierte Nebenfolge die Weichen für die Verlagerung der Quellen von Profit auf finanzwirtschaftliche Leistungen und den Finanzsektor gestellt, die sich staatlich nicht mehr in Schach halten ließen.

2 Theoretischer Kontext und Werkbezüge

Krippners besondere Leistung liegt darin, auf der Grundlage einer historisch-soziologischen Analyse und mit polit-ökonomischem Rüstzeug die wirtschaftssoziologische Frage nach der Finanzialisierung neu zu diskutieren. Ihre Auseinandersetzung versteht sie als Konkretisierung der vom Soziologen Daniel Bell in den 1970er Jahren inaugurierten „Post-Industrialisierung" kapitalistischer Gesellschaften (Bell 1973). Statt allerdings wie Bell die Dienstleistungsökonomie in den Mittelpunkt zu stellen, betrachtet sie Profitschöpfung durch Finanzinvestition als zentrales Merkmal der US-amerikanischen nachfordistischen Wirtschaft (S. 1f.). Sie verortet ihre Konzeptualisierung von Finanzialisierung als weitreichendere Erklärung dieser Entwicklung als die solcher Ansätze, die lediglich von einem gesteigerten Spekulationsverhalten (Shiller 2000) oder einer *shareholder value*-Orientierung (Fligstein 2001) ausgehen. Auch marxistische und weltsystemtheoretische Argumentation (Arrighi 1994) erscheinen Krippner aufgrund ihrer systemischen Perspektive und mangelnden Differenzierung der relevanten wirtschaftspolitischen Akteure zu begrenzt, um die Ursachen der

Finanzialisierung aufdecken zu können (S. 3ff.). Krippner schließt mit dem Gedanken, dass der Staat eine wesentliche Rolle bei der Herstellung und Transformation von Marktverhältnissen spielt und „Entpolitisierung" deswegen ein Vorgang sei, der beständig durch staatliche Aktivitäten aufrechterhalten werden muss, an eine der Hauptthesen aus dem Werk *The Great Transformation* von Karl Polanyi an (2001). Allerdings betont sie damit, dass die Ergebnisse staatlichen Handelns sich größtenteils der staatlichen Planung entzogen haben, im Gegensatz zu Polanyi, der die Ausdehnung der Märkte als erklärte Absicht der europäischen Staaten unterstellt, stärker die nicht-intendierten Effekte der Deregulierung (S. 2f. u. S. 145).

3 Diskussion und Kritik

Krippners Monografie ist in relativ kurzer Zeit nach ihrer Veröffentlichung breit in der Fachwelt besprochen worden, wobei vor allem zwei Symposien mit namhaften Protagonisten aus der Soziologie hervorzuheben sind (Boyer et al. 2012; Dobbin et al. 2012). Hierfür dürfte, abgesehen von der in einschlägigen Besprechungen durchgehend positiven Einschätzung des Werkes, die Aktualität ihrer Thematik angesichts der Finanzkrise ab 2007 ausschlaggebend gewesen sein. Ihre Kommentatoren heben durchgehend hervor, dass die Erklärung der historischen Genese der Krise nach Krippners Muster vielversprechend sei und dringend der Fortführung bedürfe. Vor allem die intensivere Verknüpfung mit konkurrierenden Erklärungsansätzen in der Finanzialisierungsforschung müsse aber noch geleistet werden (Dobbin in Dobbin et al. 2012, S. 4). Dennoch sei gerade die empirische Suche nach den Quellen von Profit so Swedberg (in Dobbin et al. 2012, S. 417), ein wirkliches Novum in der wirtschaftssoziologischen Forschung.

Boyer (in Boyer et al. 2012, S. 405f.) hebt vor allem die methodischen Implikationen der These der Finanzialisierung als nicht-intendiertem Effekt hervor. Sie führe solche Erklärungen ad absurdum, die politische als rationale Wahlhandlungen verstehen. Ähnlich würdigt Dobbin (in Dobbin et al. 2012, S. 2) Krippners Befund, dass präzise Vorhersagen wirtschaftlicher Entwicklungen sich aufgrund der Komplexität der modernen Ökonomie als nahezu unmöglich gestalten. Thiemann und Mader (2012, S. 41) bezweifeln in ihrer Rezension einerseits, dass es tatsächlich eine Fiskalkrise in den 1980er Jahren in den USA gegeben habe, andererseits werfen sie den politischen Entscheidungsträgern im Gegensatz zu Krippner durchaus eine Passivität gegenüber ökonomischen Problemlagen vor. Gleichermaßen liefere Krippner ihrer Ansicht nach keine Beweise für einen tatsächlichen Rückgang des Wohlstandes in den USA seit den 1970er Jahren. Weniger skeptisch gegenüber Krippners Einschätzung der sozio-ökonomischen Krisen fordert Streeck (in Boyer et al. 2012, S. 409), dass man in diesem Zusammenhang noch stärker zwischen einzelnen Deregulierungsmaßnahmen und ihrer Rolle in der fortschreitenden Finanzialisierung unterscheiden müsse. Von vielen Seiten wird die Einengung des analytischen Fokus auf die Geschichte der USA bemängelt. Dobbin (in Dobbin et al. 2012, S. 4) betont in diesem Zusammenhang, dass die Finanzialisierungsgeschichte der übrigen Industrienationen gänzlich andere Problemlösungsstrategien offenbaren könnte. Sewell (in Dobbin et al. 2012, S. 9ff.) dagegen glaubt, dass

Krippner die historische Kontingenz der Finanzialisierung argumentativ überstrapaziert und die Systemhaftigkeit kapitalistischen Wirtschaftens hätte stärker berücksichtigen müssen.

Literatur

Arrighi, G. 1994. *The Long Twentieth Century: Money, Power, and the Origins of our Times*. New York: Verso.

Bell, D. 1973. *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Basic Books.

Boyer, R., Streeck, W., Swedberg, R. 2012. Review Symposium. Greta R. Krippner: Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance. In: *Socio-Economic Review 10*, S. 403–418.

Dobbin, F., Martin, I., Sewell, W. H., Krippner, G. R. 2012. Book Symposium (Krippner). Trajectories. In: *Newsletter of the ASA Comparative and Historical Sociology Section 23*, S. 1–15. http://www.asanet.org/sectionchs/documents/newsletters/SCHSspring2012.pdf. Zugegriffen: 01. Februar 2016.

Fligstein, N. 2001. *The Architecture of Markets*: *An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.

Polanyi, K. 2001. *The Great Transformation*. *The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.

Shiller, R. 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press.

Thiemann, M., Mader, P. 2012. The End of Financilaization? Review Essay. In: *Economic sociology_the european electronic newsletter 13*, S. 40–43. http://econsoc.mpifg.de/archive/econ_soc_13-3.pdf. Zugegriffen: 01. Februar 2016.

Weitere einschlägige Beiträge der Autorin

Krippner, G. R. 2001. The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology. In: *Theory and Society 30*, S. 775–810.

Krippner, G. R. 2005. The Financialization of the American Economy. In: *Socio-Economic Review 3*, S. 173–208.

Krippner, G. R. 2007. The Making of U.S. Monetary Policy: Central Bank Transparency and the Neoliberal Dilemma. In: *Theory & Society 36*, S. 477–513.

Krippner, G. R. 2010. The Political Economy of Financial Exuberance. In: Lounsbury, M., Hirsch, P. (Hrsg.), *Markets on Trial: The Economic Sociology of the U.S. Financial Crisis*. *Research in the Sociology Organizations 30B*, S. 141–173. Bingley: Emerald.

Krippner, G. R., Alvarez, A. S. 2007. Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology. In: *Annual Review of Sociology 33*, S. 219–240.

Wolfgang Streeck: Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus

Klaus Kraemer

Streeck, Wolfgang. 2013. *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus. Frankfurter Adorno-Vorlesungen 2012*. Frankfurt/M.: Suhrkamp (erweiterte Ausgabe mit einem Vorwort und Anhang, Suhrkamp 2015).
Streeck, Wolfgang. 2014. *Buying Time: The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*. London: Verso.

1 Rekonstruktion der zentralen Inhalte

Wolfgang Streeck deutet in *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus* (S. 225) die Finanz-, Wirtschafts- und Fiskalkrise der Jahre nach 2008 als „vorläufige[n] Endpunkt" eines langen neoliberalen Wandels des Nachkriegskapitalismus in Nordamerika und Westeuropa. Der an die Arbeiten von Colin Crouch (2004, 2009) und Gerda Krippner (2011) anschließende Versuch, die neuere sozialwissenschaftliche Debatte zur „Finanzialisierung" (vgl. Epstein 2005) von Ökonomie und Gesellschaft vor dem Hintergrund der Abfolge von Krisen und Krisenbewältigungsstrategien des „demokratischen Kapitalismus" in einen historisch übergreifenden Prozess gesellschaftlicher Transformationen einzuordnen, ist in mehrerlei Hinsicht bemerkenswert. Ausgangspunkt ist die Überlegung, dass die in der Nachkriegszeit verbreiteten Erwartungen in Politik und Gesellschaft, Kapitalismus und Demokratie könnten im Sinne eines „Wohlstands für alle" versöhnt werden, sei in den 1970er Jahren erst allmählich, dann fortschreitend enttäuscht worden. Die nach dem Zweiten Weltkrieg politisch „arrangierte[n] Zwangsheirat" zwischen Kapitalismus und Demokratie habe sich aufgelöst – und an ihre Stelle sei wieder eine „sehr alte und sehr fundamentale[n] Spannung" getreten. Inzwischen müsse sogar von einer „immer weiter gehenden Befreiung der kapitalistischen Ökonomie von demokratischer Intervention" gesprochen werden. Streeck deutet diese Entwicklung als „Transformation des keynesianistischen politisch-ökonomischen Institutionensystems" der Nachkriegszeit in ein „neohayekianisches Wirtschaftsregime" (alle Zitate S. 27).

Die inflationäre Geldpolitik der 1970er Jahre, die Staatsverschuldung der 1980er Jahre und die Privatverschuldung der 1990er Jahre werden als Notbehelfe der demokrati-

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_60

schen Politik interpretiert, um den „Anschein" von wirtschaftlichem Wachstum für alle zu erzeugen und „Umverteilung von Markt- und Lebenschancen von oben nach unten" zu ermöglichen (alle Zitate S. 225). Jede dieser drei Strategien sei darauf angelegt gewesen, soziale Verteilungskonflikte zu pazifizieren und politische Legitimation in Zeiten zu erhalten, in denen die Erwartungen der Nachkriegszeit, der Kapitalismus könne sozial eingehegt werden und den Wohlstand der Lohnabhängigen kontinuierlich mehren, unerfüllbar geworden seien. Bei allen drei aufeinanderfolgenden Strategien habe es sich um „Methoden zur monetären Erzeugung von Wachstums- und Wohlstandsillusionen" (S. 74) gehandelt, die allenfalls für eine begrenzte Zeit ihre Wirkung entfalten konnten. Nach wenigen Jahren seien alle drei Strategien, so Streecks Diktum, erschöpft gewesen und in sich zusammengebrochen. Unter dem Strich sei kaum mehr als Zeit gekauft worden, „mit Hilfe", wie Streeck hinzufügt, „der Magie des modernen Geldes" (S. 225).

Mit dem Übergang vom Steuer- zum Schuldenstaat in den 1980er Jahren sei ein steigender Anteil der staatlichen Ausgaben nur noch durch Kreditaufnahme statt durch Steuern zu bestreiten gewesen. Um den kapitalistischen Akkumulationsprozess nicht zu behindern, sei in den 1990er Jahren eine Politik der Konsolidierung der Staatsfinanzen eingeläutet worden, die mit weitreichenden Einschnitten in die sozialen Sicherungssysteme, der Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen und der Kommerzialisierung der Daseinsvorsorge einhergegangen sei. Die umfangreichen staatlichen Programme zur Bankenrettung in der Finanzkrise von 2008 bis 2012, die das Wachstum der Staatsverschuldung signifikant beschleunigten, sei in den Ländern der Europäischen Union von einer ausgeprägten Austeritätspolitik begleitet worden, die die Verteilung von Lebenschancen noch enger an ungleiche Marktchancen koppele und den privaten Gläubigerinteressen eine prinzipielle Vorrangstellung gegenüber den Interessen der nationalen Wahlbürger einräume. Mehr und mehr werde die nationalstaatlich verfasste Demokratie in Europa in ein „nichtdemokratisches supranationales Regime" (S. 161) der Europäischen Union eingebunden, das den sozialen Interessensausgleich durch schuldrechtliche Verpflichtungen zwischen Staaten und Gläubigern blockiere. Unter solchen Bedingungen würde die „ausgekoppelte Überschussbevölkerung" das politische Geschehen nur noch „als Unterhaltung der Mittelschicht" ansehen, „von der sie nichts zu erwarten hat" (S. 165).

2 Theoretischer Kontext

Theoretischer Ausgangspunkt von *Gekaufte Zeit* ist die in den Sozialwissenschaften als überkommen angesehene Theorie des „Spätkapitalismus", so wie sie Anfang der 1970er Jahre von Jürgen Habermas (1973) und Claus Offe (1972) vertreten worden ist. Streeck argumentiert, dass entgegen verbreiteten Anschauungen in den Sozialwissenschaften der 1980er und 1990er Jahre sehr wohl eine krisenhafte Entwicklung des westlichen Kapitalismus beobachtet werden könne, jedoch in anderer Weise als von den Protagonisten der Theorie des „Spätkapitalismus" erwartet worden ist. Noch Anfang der 1970er Jahre wurde von Habermas und Offe nicht zuvorderst die politische Steuerbarkeit eines durch globale

Planung und umfangreiche Staatstätigkeit „organisierten Kapitalismus" als krisenanfällig angesehen, sondern dessen gesellschaftliche und kulturelle Legitimation (*Legitimationskrisen-These*). Für Streeck (S. 23ff.) ist die Spätkapitalismustheorie auf drei Entwicklungen konzeptionell nicht vorbereitet gewesen, die sich schon ab Mitte der 1970er Jahre andeuteten: *erstens* eine politisch organisierte Revitalisierung kapitalistischer Akkumulation durch Deregulierung, Privatisierung und Marktexpansion (*Neoliberalismus*); *zweitens* eine rasche Ausbreitung marktorientierter Konsum- und Lebensformen, die in den 1960er Jahren noch unabsehbar war; und *drittens* eine Abkehr der Unternehmens- und Kapitaleigner vom wohlfahrtsstaatlich gezähmten Nachkriegskapitalismus. Damit kehrt Streeck die These einer Legitimationskrise des westlichen Kapitalismus um. Entgegen den Erwartungen der neomarxistischen Krisentheorie der späten 1960er und frühen 1970er Jahre sei der westliche Kapitalismus nicht auf Seiten der Lohnabhängigen in eine Legitimationskrise geraten, etwa infolge sinkender Zustimmung und kultureller Akzeptanz. Vielmehr habe sich auf Seiten der Kapitaleigentümer eine tiefe Legitimationskrise des wohlfahrtstaatlichen Kapitalismus ausgebreitet. Kapitalabwanderung, sinkende Steuermoral oder Steuerflucht seien Ausdruck dieser Krise. Für Streeck verzichtete die Spätkapitalismustheorie letztlich auf ein „Kernstück des Erbes" der Marx'schen politischen Ökonomie, nämlich auf die Analyse des Kapitals „als politischer Akteur und strategiefähige gesellschaftliche Macht" (beide Zitate S. 24), während die Planungs- und Steuerungsfähigkeit nationalstaatlicher Akteure überschätzt worden sei.

Auch in anderer Hinsicht verschiebt Streeck die theoretische Blickrichtung: Im Mittelpunkt der jüngeren vergleichenden Kapitalismusanalyse stehen üblicherweise Forschungen zum Stellenwert marktlicher (*liberal market economy*) und politisch-institutioneller (*coordinated market economy*) Koordinationsmechanismen (vgl. Hall und Soskice 2001), zum Wandel der Unternehmenskontrolle (*shareholder value)* (Fligstein 2001, S. 147ff.; Davis 2009) oder zum Einfluss von Finanzmarktakteuren wie Investmentfonds, Private Equity und Hedgefonds auf Entscheidungen des betrieblichen Managements in der Produktionsökonomie (vgl. Windolf 2005). In vorangegangenen Arbeiten hat Streeck (2011) einige theoretische und methodologische Unzulänglichkeiten des *Varieties of Capitalism*-Ansatzes von Hall und Soskice (2001) aufgezeigt und die These einer Konvergenz des „rheinischen Kapitalismus" gegenüber dem angelsächsischen Marktkapitalismus prononciert vertreten. In *Gekaufte Zeit* geht Streeck nun über die Frage nach der Unternehmenskontrolle (*shareholder value)* hinaus und wendet sich dem wachsenden Einfluss internationaler Gläubiger von Staatsanleihen auf die Gestaltungsspielräume nationalstaatlicher Akteure („*bondholder value",* S. 118) zu. Genauer formuliert wird die Aufmerksamkeit auf den manifesten Verteilungskonflikt zwischen den Renditeinteressen von Gläubigern staatlicher Schuldverschreibungen („Marktvolk") und den Interessen der nationalen Wahlbürger am Erhalt sozialer Teilhaberechte („Staatsvolk") gerichtet (S. 118ff.). Damit beleuchtet Streeck ein Forschungsfeld, das bislang in der vergleichenden politischen Ökonomie ebenso wie in der neueren Wirtschaftssoziologie unerforscht geblieben ist: die internationalen Märkte für Staatsschulden und die Interessenkonstellationen zwischen staatlichen Gläubigern und privaten Schuldnern von Staatsanleihen. Streeck wendet

sich vor allem auch gegen populäre Interpretationen, die auf den Bondmärkten nichts als „Marktpsychologie“ und „Herdenverhalten“ ausmachen, hingegen aber die manifesten Machtverschiebungen zwischen internationalen Finanzinvestoren, nationalen politischen Eliten und den Wahlbürgern ausblenden.

Auch in der Verbindung von Kapitalismusanalyse und Demokratietheorie versucht Streeck neue Wege zu gehen. Streecks Überlegungen stehen zunächst konträr zu zentralen Annahmen der klassischen Theorie der Bürgerrechte von Thomas H. Marshall (1992). Marshalls Erwartung war, dass mit der Herausbildung des modernen Rechtsstaates und der politischen Demokratie nicht nur allgemeine Menschen- und Bürgerrechte etabliert würden, sondern zugleich auch ein moderner, redistributiver Wohlfahrtsstaat entstehe, der allen Staatsbürgern weitreichende soziale Rechte gewähre. Dahinter stand die normative Vorstellung eines linearen Entwicklungsprozesses von Rechtsansprüchen, frei nach dem Motto: mehr Menschenrechte, mehr Bürgerrechte, mehr soziale Rechte. Demgegenüber deutet Streeck das Verhältnis von Kapitalismus, Demokratie und Wohlfahrtsstaat als virulenten Dauerkonflikt (vgl. ähnlich Merkel 2014). Dieser konnte in der Nachkriegszeit zwar politisch stillgestellt werden. Unter dem Druck des “neoliberalen Konsolidierungsstaates“ (S. 141ff.) sei dieser Konflikt jedoch wieder offen ausgebrochen. Seit den 1990er Jahren sei ein Abbau wohlfahrtsstaatlicher Rechte zu beobachten, der die Fundamente einer „sozialen Demokratie“ gefährde. In diesem Zusammenhang erinnert Streeck an Richard Goldscheid (1976 [1917]), der schon früh auf die fiskalische Abhängigkeit des modernen Steuerstaates von Steuerzahlungen privater Unternehmer und Kapitalbesitzer hingewiesen hatte. Diese fiskalische Abhängigkeit wird nach Streeck (S. 97ff.) in nationalen Wohlfahrtsgesellschaften spätestens dann zu einem manifesten Verteilungsproblem, wenn die Steuereinnahmen zur Finanzierung des Staatshaushalts stagnieren und zugleich Steuerausfälle bzw. Haushaltsdefizite nicht (mehr) durch eine höhere Staatsverschuldung kompensiert werden können. Steuereinnahmen stagnieren vor allem dann, wenn Unternehmen steuerpflichtige Aktivitäten ins Ausland verlagern, Gewinne unversteuert in Steueroasen verschieben und obendrein Steuersenkungen für Wohlhabende und Kapitalbesitzer politisch wahrscheinlich sind, sobald sich Nationalstaaten untereinander einem verschärften Steuerwettbewerb gegenübersehen (*Regime-Shopping*). Auch die Staatsverschuldung wird spätestens dann zum Problem, wenn potentielle Investoren und Käufer von Staatsanleihen der jeweiligen nationalen Regierung das „Vertrauen“ entziehen, neue Kredite nur noch gegen hohe Ausfallsicherheiten gewähren und weitere Steuersenkungen sowie den Abbau kollektiver sozialer Sicherungssysteme (soziale Rechte) erwarten.

3 Diskussion und Kritik

In bewusster Abgrenzung zum soziologischen Mainstream, insbesondere auch zu dem in Deutschland, der seit den 1980er Jahren den Kapitalismus als respektables Forschungsfeld aus der Soziologie verbannt hat, rückt Streeck diesen selbst wieder in den Mittelpunkt einer übergreifenden Analyse westlicher Gesellschaften. In *Gekaufte Zeit* zielt Streeck

darauf ab, die politisch-ökonomische Analyse des Kapitalismus wiederzubeleben und mit einer historisch-makrosoziologischen Perspektive zu verbinden, um das spannungsreiche Verhältnis von Demokratie und Kapitalismus der letzten Jahrzehnte aufzudecken, die Geldordnung als Arena sozialer Verteilungskonflikte zu beleuchten und auf die asymmetrischen Machtkonstellationen zwischen staatlichen Schuldnern, nationalen Wahlbürgern und internationalen Gläubigern zu beziehen. Bedenkt man, welche zeitdiagnostischen Debatten den soziologischen Mainstream der 1970er bis 1990er Jahre geprägt haben, angefangen von Alain Touraines „nachindustrieller Gesellschaft" über Daniel Bells „Informationsgesellschaft" und Ulrich Becks „Risikogesellschaft" bis hin zu Peter Gross' „Multioptionsgesellschaft", kann es nicht verwundern, dass Streecks Plädoyer für eine Wiederbelebung der Kapitalismus- und Klassenanalyse von vielen Soziologen als Provokation aufgenommen worden ist. In *Gekaufte Zeit* geht Streeck aber auch weit über die „Varieties of Capitalism"-Forschung und die Debatten der neueren Wirtschaftssoziologie zu den sozialen Grundlagen von Märkten hinaus.

Das Streeck'sche Krisenszenario hat in den Kultur- und Sozialwissenschaften ein ungewöhnlich großes Echo hervorgerufen (vgl. JMEH 2014). Auch im Feld der Wirtschaftssoziologie ist *Gekaufte Zeit* viel beachtet worden, allerdings nicht deswegen, weil die „fulminante Erzählung" (Büttner 2014, S. 62) in ihren großen argumentativen Linien auf ungeteilte Zustimmung gestoßen ist. Die breite Beachtung, die Streecks Krisenszenario in der Wirtschaftssoziologie erfahren hat, hat eher damit zu tun, dass mit der europäischen Fiskal- und Eurokrise ein höchst aktuelles – und zugleich wirtschaftssoziologisch kaum erforschtes – Problemfeld zum Ausgangspunkt gewählt worden ist. Möglicherweise spielt auch ein latentes Unbehagen über den Stand der wirtschaftssoziologischen Forschung eine gewisse Bedeutung. Gerade an den zahlreichen Krisen seit den 1990er Jahren (Asienkrise 1997, Börsenblase 2000, Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09, Fiskal- und Eurokrise 2010) führt nämlich dann kein Weg vorbei, wenn sich die Wirtschaftssoziologie nicht auf eine Soziologie von Märkten im Sinne der Gründergeneration der *New Economic Sociology* (Granovetter, White) beschränken will, sondern die Frage nach den sozialen und institutionellen Grundlagen moderner (kapitalistischer) Wirtschaftsordnungen aufwirft – und sich damit zugleich dem Problem der Krisenanfälligkeit zuwendet.

In der ungewöhnlich lebhaften Debatte zu *Gekaufte Zeit* sind zahlreiche Probleme erörtert worden. Grundlegende Kritiken an Streecks Absicht, die politische Ökonomie in die Soziologie zurückzubringen, können von solchen unterschieden werden, die *Gekaufte Zeit* als wichtigen Beitrag zu einer Re-Etablierung soziologischer Kapitalismusforschung würdigen, zugleich aber eine erweiterte und differenziertere Analyse für notwendig erachten. Zur erstgenannten Gruppe gehört unzweifelhaft Bach (2014, S. 43), der Streecks politikökonomischen Erklärungsrahmen als theoretisch-soziologischen Regress zurückweist und darauf insistiert, dass weder die Banken-, Fiskal- und Eurokrise noch die Krise des Wohlfahrtsstaates oder der politischen Demokratie aus einem „Grundwiderspruch" des Kapitalismus zwischen „Kapital" und „Arbeit" abgeleitet werden könne. Andere Autoren kritisieren eine allzu simplifizierende, voluntaristische Akteurszentrierung. Lessenich (2014, S. 119) bemängelt, dass Streeck zwar die „Leblosigkeit des Kapitals" (S. 44) bei den

Theoretikern des Spätkapitalismus kritisiere, aber selbst nicht in seinen Beschreibungen über eine „merkwürdige Uniformität des Klassen-, zumal des Kapitalinteresses" hinauskomme. Büttner (2014, S. 62) moniert, Streeck unterstelle, dass Kapitalbesitzer und Lohnabhängige sich in jeweils homogenen Interessenlagen befinden, aus denen „stereotype Handlungsweisen" folgen (ähnlich Vormbusch 2014, S. 134f.). Für Maurer (2014, S. 130) bleibt ungeklärt, „wer die Prozesse vorantreibt und wie die institutionellen Rahmungen wirken". Sie erinnert an das Forschungsprogramm Max Webers und wendet ein, dass es die regelmäßigen Handlungsweisen der Individuen seien, „die in der Wirtschaft nachhaltige strukturelle Effekte hervorrufen, ohne dass dies einem Makroplan noch der rationalen Entscheidung eines oder mehrerer Individuen folgen muss". Deutschmann (2014, S. 69) weist darauf hin, dass es sich nicht nur um einen Konflikt zwischen Kapitalismus und Demokratie handele, sondern auch um einen „Konflikt des Kapitalismus mit sich selbst", d.h. zwischen Finanzinvestoren und industriellem Kapital. Und schließlich wendet Ganßmann ein, dass es soziologisch unergiebig sei, politisch-ökonomische Prozesse „kausal auf Akteure zurückzurechnen". Unklar sei, ob Kapitalmarktakteure überhaupt zu kollektivem Handeln fähig seien. Eine alternative Erklärung sieht Ganßmann (2014) darin, ökonomische Prozesse von „Systemimperativen geleitet" (beide Zitate 2014, S. 100) zu denken.

Insbesondere auch die Schlussfolgerung, die Streeck aus seinem Krisenszenario zieht, ist als „nostalgische Option" (Habermas 2013) zurückgewiesen worden (vgl. die Entgegnung von Streeck 2013). Dessen Empfehlung, in den Ländern der Europäischen Union zum Nationalstaat mit eigener Währung und flexiblen Wechselkursen zurückzukehren, erscheint vielen Kommentatoren angesichts der weit vorangeschrittenen transnationalen Verflechtung der Produktions- und Kapitalmärkte „wirklichkeitsfern" (Deutschmann 2014, S. 74). Weitere Kritikpunkte beziehen sich darauf, dass Streeck Vermarktlichungs- und Liberalisierungsprozesse überzeichne (vgl. Kraemer 2014), länderspezifische Besonderheiten hinsichtlich der Verlaufsformen der Krise zu wenig beachte und unterschiedliche Konstellationen beim Zustandekommen der Finanz- und Fiskalkrise ausblende (vgl. Ganßmann 2014, S. 97ff. zu den Ungleichgewichten in den Außenbilanzen: z.B. USA als Großschuldner vs. Deutschland als kapitalexportierendes Überschussland). Als problematisch wird auch der „negative Finalismus" (Kraemer 2014) des Krisenszenarios angesehen, wenn etwa der Ausgang von Verteilungskonflikten so dargestellt werde, als ob er stets zu Gunsten der *bondholder* ausgehe. Hierbei geraten die vielschichtigen Konflikte zwischen unterschiedlichen Klassen von Vermögensrentiers, industriellem Unternehmertum, Steuerbürgern und den „Eigentümern" von Sozial- und Rentenvermögen aus dem Blick. Zu vermuten ist jedenfalls, dass ohne echte Integrationsangebote an die „produktiven" Mittelklassen ein neoliberales Austeritätsregime an legitimatorische Grenzen stößt. Die Frage der Legitimation beantwortet Streeck jedoch nur mit Blick auf die Kapitalseite. Deswegen bleibt auch das Dilemma des politischen Krisenmanagements in der Fiskalkrise unthematisiert, einerseits die Erwartungen der mächtigen Staatsgläubiger zu erfüllen, anderseits die von den Steuer- und Wahlbürgern an das politische System adressierten Erwartungen, materiellen Wohlstand zu erhalten, nicht dauerhaft ignorieren zu können.

Diese kritischen Einwände haben aber nicht nur die Schwächen des Streeck'schen Szenarios offengelegt, sondern ebenso verdeutlicht, welche innovativen Impulse von *Gekaufte Zeit* für eine vertiefte wirtschaftssoziologische Analyse der Fiskal- und Eurokrise ausgehen können. Unter diesem Gesichtspunkt ist Streecks (S. 9) Plädoyer, die krisenhafte Entwicklung der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung der westlichen Demokratien „nur mit Hilfe einer Theorie des Kapitalismus […] verstehen" zu können, allemal eine gelungene Provokation, in jedem Fall eine Herausforderung für die weitere wirtschaftssoziologische Forschung. Streeck (S. 129) räumt selbst ein, dass in den Sozialwissenschaften bislang wenig über die spezifischen „Machtverhältnisse zwischen Staatsvölkern und Marktvolk" bekannt ist.

Literatur

Crouch, C. 2004. *Post-Democracy*. Cambridge: Polity Press (dt.: Postdemokratie, Frankfurt/M.: Suhrkamp 2008).

Crouch, C. 2009. Privatised Keynesianism. An Unacknowledged Policy Regime. In: *British Journal of Politics and International Relations 11*, S. 382–399.

Davis, G. 2009. *Managed by the Markets. How Finance Reshaped America*. Oxford: Oxford University Press.

Epstein, G. A. (Hrsg.). 2005. *Finacialization and the World Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.

Fligstein, N. 2001. *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.

Goldscheid, R. [1917] 1976. Staat, öffentlicher Haushalt und Gesellschaft. In: Hickel, R. (Hrsg.), *Die Finanzkrise des Steuerstaats. Beiträge zur politischen Ökonomie der Staatsfinanzen,* S. 317–328.Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Habermas, J. 1973. *Legitimationsprobleme des Spätkapitalismus*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Habermas, J. 2013. Demokratie ohne Kapitalismus? Vom Elend der nationalstaatlichen Fragmentierung in einer kapitalistisch integrierten Weltwirtschaft. In: *Blätter für deutsche und internationale Politik 5*, S. 59–70.

Hall, P. A., Soskice, D. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.

Journal of Modern European History. 2014. *Forum: Die Krise des demokratischen Kapitalismus 12*, S. 30–79 (mit Beiträgen von Werner Plumpe, Kim Christian Priemel, Laura Rischbieter, Jakob Tanner, Adam J. Tooze und Lutz Wingert).

Krippner, G. R. 2011. *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge: Harvard University Press.

Marshall, T. H. 1992. *Bürgerrechte und soziale Klassen. Zur Soziologie des Wohlfahrtsstaates*. Frankfurt/M.: Campus.

Merkel, W. 2014. Is Capitalism compatible with Democracy? In: *Zeitschrift für Vergleichende Politikwissenschaft 8*, S. 110–128.

Offe, C. 1972. *Strukturprobleme des kapitalistischen Staates. Aufsätze zur politischen Soziologie*. Frankfurt/M.: Campus.

Streeck, W. 2011. E Pluribus Unum? Varieties and Commonalities of Capitalism. In: Granovetter, M., Swedberg, R. (Hrsg.), *The Sociology of Economic Life*, 3rd edition, S. 419–455. Boulder:L Westview Press.

Streeck, W. 2013. Vom DM-Nationalismus zum Euro-Patriotismus? Eine Replik auf Jürgen Habermas. In: *Blätter für deutsche und internationale Politik 13*, S. 75–92.

Windolf, P. (Hrsg.). 2005. *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen*. Wiesbaden: VS Verlag.

Zeitschrift für Theoretische Soziologie. 2014. *Forum zu Wolfgang Streecks „Gekaufte Zeit" 3*, S. 43–166 (mit Beiträgen von Maurizio Bach, Sebastian M. Büttner, Christoph Deutschmann, Klaus Dörre, Heiner Ganßmann, Klaus Kraemer, Stephan Lessenich, Andrea Maurer, Uwe Vormbusch, Christoph Weischer und Wolfgang Streeck).

André Orléan: The empire of value

Rainer Diaz-Bone

Orléan, André. 2014. *The empire of value*. *A new foundation for economics*. Cambridge: MIT Press.
Orléan, André. 2011. *L'empire de la valeur. Refonder l'économie*. Paris: Seuil.

1 Einleitung

Die Monografie *The empire of value* systematisiert die Theorieentwicklungen, die André Orléan in vielen Jahrzehnten ausgearbeitet hat. Orléan kann sowohl als Repräsentant und Mitbegründer der *Économie des conventions* (engl. economics of convention, kurz EC) als auch als Vertreter der Regulationstheorie angesehen werden (Orléan 2013), die beide heterodoxe wirtschaftswissenschaftliche Ansätze sind, die in den französischen Sozialwissenschaften seit einigen Jahrzehnten entwickelt worden sind. Die besondere Bedeutung von *The empire of value* für die EC resultiert daher, dass es insbesondere die konventionentheoretische Perspektive auf das Geld und auf die Finanzmärkte ist, die Orléan eine spezifische Position in der EC einräumt. Zugleich ist das Buch auch eine der wenigen Monografien in der EC, so dass es neben den beiden Hauptwerken *Über die Rechtfertigung* (Boltanski und Thévenot 2007) und *Worlds of production* (Storper und Salais 1997) auch daher eine Ausnahmestellung inne hat. In Frankreich ist diese mit dem Wissenschaftspreis *Prix Paul Ricœur* ausgezeichnet worden.[1] Ein Grund dafür dürfte sein, dass das Buch mit dem Anspruch auftritt, für die Analyse der Ökonomie eine neue transdisziplinäre Grundlage vorzulegen. Ein Anspruch, der der neuen französischen Wirtschaftssoziologie auch gegenüber dem neoklassischen Mainstream der Wirtschaftswissenschaft

1 Die englische Ausgabe beinhaltet im Vergleich zur französischen Ausgabe zwei zusätzliche Kapitel. Diese beinhalten aber im Wesentlichen Befunde aus einer Publikation zur US-Finanzkrise (Orléan 2009).

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3_61

eine besondere Stellung verleihen soll und der für eine neue sozialwissenschaftliche Analyse der Ökonomie stehen soll.

2 Eine konventionenbasierte Theorie der ökonomischen Werte

Das Buch präsentiert eine Grundlagenkritik an klassischen sowie auch zeitgenössischen Theorien, die versuchen, ökonomische Werte ontologisch-fundamentalistisch zu erklären oder diese aus nicht-sozialen Sachverhalten abzuleiten. Orléan beginnt mit der Kritik der „Klassiker". Die Arbeitswertlehre von Marx gerät hier in die Kritik, da sie die Fundierung des ökonomischen Wertes auf die investierte Arbeit zurückzuführen versuche, was nicht nur eine Externalisierung der Erklärung sei, sondern das Problem der Wertbestimmung nur verlagere, aber nicht löse, da auch der Wert der Arbeit über verschiedene Märkte zu ermitteln sei. Den Wert über den subjektiven Nutzen zu erklären, wie dies Walras unternehme, sei letztlich eine individualistisch-psychologische Strategie, die Orléan so kritisiert:

> „This remarkable view of economic behavior rests on four postulates. Together they make up what I call *market objectivity*:
> 1. a set of goods and qualities known to all actors (classification postulate regarding commodities),
> 2. a common perception of the future (classification postulate regarding states of the world),
> 3. a collective acceptance of a centralized price mechanism (auctioneer postulate regarding prices), and
> 4. the adoption by all actors of a strictly utilitarian attitude toward commodities (convexity postulate regarding preferences)." (S. 76; Herv. i. Orig.)

Marktobjektivität – so Orléan – erfordere keine Verständigung zwischen den Akteuren und auch keine Orientierung der Akteure aneinander, zudem schließe sie auch jede Uneinigkeit zwischen den Akteuren hinsichtlich der betroffenen Qualitäten aus. Er positioniert sich gegen das Konzept der Marktobjektivität, indem er mit Bezug auf René Girard argumentiert, dass sich Bedürfnisse und Präferenzen erst durch Nachahmungsprozesse, die Girard Mimesis nennt, bei Individuen ausbilden und nicht bereits individuell gegeben sind.

Als letzte klassische Position für die Bestimmung des Werts führt Orléan die Theorie der feinen Leute von Veblen an. Auch diese externalisiere die Werterklärung, indem sie die Orientierung aller sozialen Klassen an dem prestigeträchtigen Lebensstil der statushöchsten Klasse als Erklärungsprinzip heranziehe. Aber woher diese dann ihrerseits ihr Prestige erhalte, das bliebe in der Theorie von Veblen unklar. Mit Bezug auf die Theorien von Simmel, Spinoza und Durkheim leitet Orléan nun sein holistisches Verständnis von Wert her, wobei er seine Überlegung wesentlich auf das Geld bezieht. Es ist die Akzeptanz des Geldes, welche Orléan als die fundamentalste soziale Konvention betrachtet. Geld zu akzeptieren bedeutet für Orléan nichts anderes als die Existenz des Sozialen selbst anzuerkennen und das Vertrauen in das Soziale zu artikulieren. Geld selbst wird ein erstre-

benswertes Gut, eine Ware wie andere Waren, weil es Liquidität einrichtet, welche wiederum zukünftige Unsicherheit bewältigen hilft. Wieder mit Bezug auf die Mimesistheorie von Girard argumentiert Orléan weiter, dass Akteure bei anderen das Streben nach Geld als dem Objekt mit der höchsten Liquidität nachahmen und damit Geld als Gut an sich an Bedeutung gewinnt. Geld ist damit für Orléan kein neutrales Tauschmittel, das lediglich Warenströme koordinieren hilft. Wie Durkheim, Simmel und Spinoza argumentiert Orléan mit einer Art Übertragungseffekt: die Individuen einer Gesellschaft übertragen die Erfahrung von Gesellschaft auf die Institution des Geldes. Vertrauen in Geld als Institution ist damit das implizite Vertrauen in das soziale Kollektiv, das das Geld verwendet.

Es sind insbesondere Finanzmärkte, die für Orléan als Generatoren von Liquidität aber auch als Verursacher von Krisen analysiert werden. Finanzmärkte ermöglichen, dass Börsenwerte permanent liquide sind, das heißt, dass sie jederzeit in Geld oder andere Börsenwerte getauscht werden können. Liquidität selbst wird so für Orléan zu einer sozialen Institution.

Zentral für die Analyse der Finanzmärkte ist für Orléan der Bruch mit Ansätzen, die versuchen, Börsenwerte (Aktien und Derivate) auf ökonomische Fundamentalwerte zurückzuführen. Mit Bezug auf das Konzept der Konvention von John M. Keynes argumentiert Orléan (S. 212), dass Börsenwerte zustande kommen in einem Prozess, in dem die Börsenteilnehmer sich gegenseitig beobachten und versuchen, die Erwartungen anderer zu antizipieren. Letztlich argumentiert Orléan, dass diese Form der Wertermittlung in Finanzmärkten selbstreferentiell zustande kommt. Denn anstatt – wie die neoklassische Theorie und kontrafaktisch – zu unterstellen, dass die Akteure alle zukünftigen Gewinne abschätzen könnten, sieht Orléan wie Keynes die Preisbildung in Finanzmärkten als konventionell fundiert an: Akteure orientieren sich an der *erwarteten Durchschnittsmeinung*, was „man" erwartet, wie sich Börsenwerte entwickeln werden. Konventionen werden hierbei als kollektive Meinung gefasst. Orléan hat eine erweiterte Auffassung von Konventionen vorgeschlagen, welche diese als Erklärungsmodelle für Börsenwerte auffasst. Dieses Konventionenkonzept hat daher Ähnlichkeiten zu dem Konzept des Paradigmas von Thomas Kuhn. Ein Beispiel dafür sind Börsenwerte von Internetunternehmen, die paradoxerweise auch dann hoch sind, wenn diese Unternehmen keinen Gewinn erzielen. Die Erklärung dafür liefert die Konvention der Internetökonomie, die darin besteht, dass man den Börsenwert nicht nach zu erwartenden Gewinnausschüttungen bemisst, sondern danach, in welchem Ausmaß Internetfirmen Konsumenten erreichen und wichtige Vertriebswege erschließen. An Keynes hat Orléan kritisiert, dass man mit seinem Konventionenkonzept die Stabilität von Finanzmärkten gut erklären könne, aber nicht deren Krisenhaftigkeit. Für Orléan sind es gerade Finanzmärkte, die eine geradezu intrinsische Instabilität aufweisen und damit nicht mit dem herkömmlichen Marktmodell zu erklären seien, da Finanzmärkte nicht die Selbstregulierungseigenschaften aufweisen wie sie im neoklassischen Marktmodell angenommen werden.

> „In markets where ordinary goods are traded, two groups with contrary interests face each other, producers and consumers, the one looking to sell for high prices, the other looking to buy for low prices. This basic opposition, precisely because it produces countervailing forces, works to stabilize price in accordance with the law of supply and demand. In the secondary financial market, by contrast, where previously issued securities and financial instruments are traded, share owners all have the same desire for high returns. Here there is no fixed distinction between buyers and sellers; instead there are investors who alternate as buyers and sellers, depending on their need for liquidity. […]. The orthodox belief that competition governs the exchange of both ordinary goods and financial assets must therefore be rejected." (S. 233)

Während Keynes (2006) ökonomische Krisen durch fehlende gesamtwirtschaftliche Nachfrage zu erklären versucht hat, zeigt Orléan die finanzmarktinternen Mechanismen auf, die diese destabilisieren und so immer wieder Krisen generieren. Die US-Finanzkrise von 2008 führt Orléan auf einen selbstverstärkenden und selbstreferenziellen Effekt zurück. Immobilien haben die Eigenschaft, dass ihr Wert nicht durch den Konsum „verbraucht" wird. Die Mieteinnahmen aus vermietbaren Immobilien waren in den Jahren vor der Krise in den USA kaum gestiegen, dagegen waren die Immobilienpreise enorm angewachsen. Immobilien und Hypotheken wurden zu dieser Zeit in börsennotierte – und zumeist wenig transparente – Wertpapiere transformiert („verbrieft"), die nach und nach eine Wertsteigerung erfuhren. Die Wertsteigerungen haben an der Börse die Nachfrage nach Immobilien weiter ansteigen lassen. Preissteigerungen wurden auf den Finanzmärkten als Wertsteigerungen gedeutet und dieser Effekt hat sich jahrelang verstärkt, so dass signalisiert wurde: Immobilienpreise steigen stetig. Damit wurde für alle Akteure der Immobilienmarkt ein lukratives Geschäftsfeld, in dem es nur Gewinner zu geben schien und an dem alle ein Interesse hatten. Für Orléan ist entscheidend, dass auf dem Immobilienmarkt diese kontinuierliche Wertsteigerung als Konvention zum Modell für das Funktionieren des Immobilienmarktes wurde. Diese spezifische Konvention übte zudem einen „mimetischen Druck" aus, der darin bestand, sich dieser Konvention auf dem Finanzmarkt konform zu verhalten, selbst wenn man als einzelner Börsenakteur Zweifel hatte. Da die Immobilienpapiere und die verbrieften Hypotheken weitestgehend von „realwirtschaftlichen" Sachverhalten (wie Kreditwürdigkeit von Hauskäufern) abgelöst waren, wurde eine sich selbst verstärkende Spekulationstätigkeit ausgelöst. Die Krisenhaftigkeit der Börse führt Orléan eben auf dieses Auseinanderlaufen der „innerbörslichen" Selbstbeobachtung einerseits und der „außerbörslichen" Entwicklungen andererseits zurück.

3 Kontexte und Abgrenzungen

Die herausragende Bedeutung, die die Analyse der Finanzmärkte, ihrer Krisenhaftigkeit und des Geldes bei Orléan hat, ist auch auf den Einfluss der Regulationstheorie zurückzuführen. Allerdings ist in *The empire of value* das Konzept der Konvention das abgrenzende Kriterium, das auch die Bedeutung dieser Monografie für die EC verdeutlicht. Die Arbei-

ten von Orléan repräsentieren in der EC eher den kognitiven Pol (Salais 2008), womit bezeichnet wird, dass darin die pragmatische Analyse von ökonomischen Situationen nicht dieselbe Bedeutung hat wie in anderen Arbeiten der EC (wie beispielsweise Boltanski und Thévenot 2007). Zum anderen wird damit die Rolle kollektiver kognitiver Dispositive und Prozesse für die Analyse der Ökonomie bei Orléan herausgestellt. Die grundsätzliche Abgrenzung erfolgt allerdings gegenüber dem Mainstream der Wirtschaftswissenschaften, hier insbesondere ihrer Anwendung auf die Finanzökonomie. Denn Orléan geht es fundamental um eine soziologische Erklärung, die wirtschaftliche Prozesse und Strukturen der Ökonomie nicht auf externe Sachverhalte zurückführt, sondern durch endogene Sachverhalte erklärt. Hierin ist auch eine implizite Abwendung von Mark Granovetters embeddedness-Ansatzes zu sehen, der „das Ökonomische" in soziale Strukturen (Netzwerke) eingebettet sieht. Orléan argumentiert radikaler, indem er das Ökonomische nicht nur als genuin soziales Phänomen auffasst, sondern auch dessen vermeintlich rein ökonomische Sachverhalte – wie ökonomische Werte und ökonomische Dynamiken – als soziologische Phänomene interpretiert.

4 Wirkungen und Weiterführungen

Die Bedeutung der Monografie von Orléan liegt in der Synthese seiner Arbeiten und Befunde der letzten Jahrzehnte. Das Erscheinen des Buches hat in den französischen Massenmedien viel Beachtung gefunden, da Orléan eine alternative Deutung der Krisenhaftigkeit der Finanzmärkte geliefert hat, die eben nicht auf die fehlende Effizienz abstellt, sondern Krisen als eine ihrer Eigenschaften sieht. Für die Wirtschaftssoziologie ist von Bedeutung, dass Orléan eine genuin soziologische Fundierung von ökonomischen Wertbildungsprozessen und Wertzuschreibungen durchführt, anstatt sie auf wirtschaftswissenschaftliche oder gar psychologische Konzepte (wie vermeintlich individuell gegebene „Bedürfnisse") zurückzuführen. Im Kontext der EC ist Orléan wohl derjenige Vertreter, der am stärksten durch die Durkheim-Tradition beeinflusst ist und sich auch gegen einen methodologischen Individualismus wendet, der in den Wirtschaftswissenschaften dominierend ist. Dass die integrierende Arbeit von Orléan auch eine wichtige institutionentheoretische Syntheseleistung darstellt, wird deutlich an der so bislang noch nicht erfolgten Integration soziologischer und wirtschaftswissenschaftlicher Klassiker.

Literatur

Boltanski, L., Thévenot, L. 2007. *Über die Rechtfertigung. Eine Soziologie der kritischen Urteilskraft*. Hamburg: Hamburger Edition.

Keynes, J. M. 2006. *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. 10. Aufl. Berlin: Duncker & Humblot.

Orléan, A. 2009. *De l'euphorie à la panique: penser la crise financière*. Paris: Editions Rue d'Ulm.

Orléan, A. 2013. Questioning economist's notion of value. In: *Economic Sociology – European Electronic Newsletter 14*, S. 41–47. http://econsoc.mpifg.de/archive/econ_soc_14-3_docm.pdf

Salais, R. 2008. Economics of convention – its origins, contributions and transdisciplinary perspectives. In: *Economic Sociology – European Electronic Newsletter 9*, S. 16–23. http://econsoc.mpifg.de/archive/econ_soc_09-2.pdf

Storper, M., Salais, R. 1997. *Worlds of production. The action frameworks of the economy.* Cambridge: Harvard University Press.

Autorinnen und Autoren

Carolin Amlinger, Doktorandin am Institut für Sozialforschung Frankfurt/M. und der TU Darmstadt, Forschungsschwerpunkte: Arbeitssoziologie, Soziologie des Ökonomischen, Prekaritätsforschung, Literatursoziologie, Ideologietheorien.

Roland Atzmüller, Assistenzprofessor an der Johannes Kepler Universität Linz, Institut für Soziologie, Abteilung für theoretische Soziologie und Sozialanalysen, Forschungsschwerpunkte: Kapitalismus- und gesellschaftskritische Theorien, Arbeitsmarkt, Ausbildungs- und Sozialpolitik, (Wohlfahrts-)Staat.

Nina Baur, Professorin für Methoden der empirischen Sozialforschung an der Technischen Universität Berlin, Forschungsschwerpunkte: Marktsoziologie, Prozesssoziologie, Raumsoziologie, Wissenschaftssoziologie, Methoden der empirischen Sozialforschung.

Stefan Bernhard, Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Forschungsschwerpunkte: Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik, Europasoziologie, Netzwerkanalyse, Qualitative Sozialforschung, Wirtschaftssoziologie.

Jürgen Beyer, Professor für Soziologie, insbesondere Wirtschafts- und Organisationssoziologie am Fachbereich Sozialwissenschaften der Universität Hamburg, Forschungsschwerpunkte: Vergleichende Gesellschaftsforschung, Pfadabhängigkeit und institutioneller Wandel, Unternehmensverflechtung.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2017
K. Kraemer und F. Brugger (Hrsg.), *Schlüsselwerke der Wirtschaftssoziologie*, Wirtschaft + Gesellschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-08184-3

Christiane Bozoyan, Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Soziologie an der Ludwig-Maximilians-Universität München, Forschungsschwerpunkte: Arbeitsmarktsoziologie, Methoden der empirischen Sozialforschung, Ungleichheitsforschung, Wirtschaftssoziologie.

Florian Brugger, Universitätsassistent am Institut für Soziologie an der Karl-Franzens-Universität Graz, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftssoziologie, Finanzsoziologie, Technischer Fortschritt und Verteilung, ökonomische Theorien und deren Wirkung, europäisches Bankenwesen.

Sebastian M. Büttner, Wissenschaftlicher Assistent am Institut für Soziologie der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, Forschungsschwerpunkt: Soziologische Theorie, Kultursoziologie, Europasoziologie und kultursoziologische politische Soziologie.

Rainer Diaz-Bone, Professor für Soziologie an der Universität Luzern, Forschungsschwerpunkte: qualitative und quantitative Methoden, Wirtschaftssoziologie (insbesondere Konventionentheorie und Soziologie des Marktes), Diskursforschung, pragmatische und strukturalistische Soziologie.

Alexander Ebner, Professor für Politische Ökonomie und Wirtschaftssoziologie an der Goethe-Universität Frankfurt am Main, Forschungsschwerpunkte: Entrepreneurship- und Innovationsforschung, vergleichende Kapitalismusforschung, Theoriegeschichte.

Frank Ettrich, Professor für Soziologie an der Universität Erfurt, Forschungsschwerpunkte: Soziologische Theorie, Sozialer Wandel insbesondere postkommunistische Transformationsprozesse, Public Policy und Soziologie.

Michael Faust, Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Soziologischen Forschungsinstitut (SOFI) an der Universität Göttingen und Privatdozent an der Sozialwissenschaftlichen Fakultät, Forschungsschwerpunkte: Soziologie des Managements und der Managementberatung, Finanzialisierung des Unternehmens, wirtschaftliche und kulturelle Globalisierung.

Frank Hillebrandt, Professor für Allgemeine Soziologie und soziologische Theorie am Institut für Soziologie der FernUniversität in Hagen, Forschungsschwerpunkte: Soziologische Theorie, Kultur-, Wirtschafts- und Techniksoziologie.

Luka Jakelja, Projektmitarbeiter am Institut für Soziologie der Karl-Franzens-Universität Graz, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftssoziologie, Geldsoziologie, Wissenschaftssoziologie.

Jürgen Kädtler, Direktor des Soziologischen Forschungsinstitut Göttingen (SOFI) und apl. Professor an der Georg-August-Universität Göttingen, Forschungsschwerpunkte: Empirische Arbeitssoziologie, Industrielle Beziehungen, Finanzmarktsoziologie, Konventionentheorie.

Marc Keuschnigg, Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Soziologie an der Ludwig-Maximilians-Universität München, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftssoziologie, soziale Ungleichheit, Methoden der empirischen Sozialforschung.

Lisa Knoll, Postdoktorandin am Arbeitsbereich Umwelt, Globalisierung und Gesellschaft an der Universität Hamburg, Forschungsschwerpunkte: Soziologie der Kritik und der Konventionen, soziologischer Neo-Institutionalismus, Wirtschaftssoziologie, Organisationssoziologie, qualitative Methoden.

Sebastian Koos, Juniorprofessor für Management, mit dem Schwerpunkt gesellschaftliche Verantwortung an der Universität Konstanz, Forschungsschwerpunkte: Unternehmerische Verantwortung, ethischer Konsum, pro-soziales Verhalten, industrielle Beziehungen.

Klaus Kraemer, Universitätsprofessor für Angewandte Soziologie Wirtschaft, Organisation, soziale Probleme am Institut für Soziologie der Karl-Franzens-Universität Graz, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftssoziologie, Soziologie der Finanzmärkte, Prekarisierungsforschung, soziologische Kapitalismusanalyse.

Georg Krücken, Direktor des International Centre for Higher Education Research (INCHER) und Professor für Hochschulforschung an der Universität Kassel, Forschungsschwerpunkte: Hochschulforschung, Organisationssoziologie, Neo-Institutionalismus.

Andreas Langenohl, Professor für Soziologie mit Schwerpunkt Allgemeiner Gesellschaftsvergleich an der Justus-Liebig-Universität Gießen, Forschungsschwerpunkte: Transnationalismus, Wirtschafts- und Finanzsoziologie, Epistemologie der Sozialwissenschaften, Sozial- und Kulturtheorie.

Rolf von Lüde, Professor (em.) am Fachbereich Sozialwissenschaften der Universität Hamburg, Forschungsschwerpunkte: Finanzmarktinstitutionen, individuelle Risikopräferenzen und Anlageverhalten auf Finanzmärkten, Governancestrukturen und Management öffentlich-rechtlicher Organisationen, Emotionen und soziale Strukturen.

Mark Lutter, Forschungsgruppenleiter am Kölner Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Forschungsschwerpunkte: Sozialstruktur und soziale Ungleichheit, Wirtschafts- und Organisationssoziologie, Sozialkapital, Diffusionssoziologie, Netzwerksoziologie.

Andrea Maurer, Professorin für Soziologie an der Universität Trier, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftssoziologie, Institutionentheorie und -analyse, soziologische Theorie.

Gertraude Mikl-Horke, Professorin i.R. für Allgemeine Soziologie und Wirtschaftssoziologie an der Wirtschaftsuniversität Wien, Forschungsschwerpunkte: Historische Soziologie des Wirtschaftsdenkens, Soziologiegeschichte mit besonderer Berücksichtigung der österreichischen Soziologie, Wirtschaftssoziologie und Gesellschaftstheorie, Sozialstruktur und Beschäftigung.

Hans-Peter Müller, Professor für Allgemeine Soziologie, Humboldt-Universität zu Berlin, Forschungsschwerpunkte: Klassische und zeitgenössische soziologische Theorie, soziale Ungleichheit, Kultur und Lebensführung.

Sascha Münnich, Juniorprofessor für International Vergleichende Soziologie an der Georg-August-Universität Göttingen, Forschungsschwerpunkte: Wirtschafts- und Finanzsoziologie, Institutionentheorie, Vergleichende Politische Ökonomie, Methoden des Gesellschaftsvergleichs, Historische Soziologie.

Sophie Mützel, Professorin für Soziologie, insbesondere Medien und Netzwerke an der Universität Luzern, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftssoziologie, soziologische Netzwerkanalyse, soziologische Theorie, Kultursoziologie, digitale Soziologie.

Sebastian Nessel, Universitätsassistent im Forschungsschwerpunkt Wirtschaftssoziologie am Institut für Soziologie an der Karl-Franzens-Universität Graz, Forschungsschwerpunkte: Wirtschafts- und Konsumsoziologie, Organisationssoziologie, Soziologie kollektiver Akteure.

Hanno Pahl, Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Soziologie der Ludwig-Maximilians-Universität München, Forschungsschwerpunkte: Soziologische Theorie, Wirtschaftssoziologie, Wissens- und Wissenschaftssoziologie.

Christian Papilloud, Professor für soziologische Theorie an der Martin-Luther Universität Halle-Wittenberg, Forschungsschwerpunkte: Kultursoziologie, Geschichte der Soziologie, Wissenssoziologie.

Sonja Pointner, Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Soziologie der Ludwig-Maximilians-Universität München, Forschungsschwerpunkte: Methoden der empirischen Sozialforschung, soziale Normen, Spieltheorie.

Manfred Prisching, Professor für Soziologie an der Karl-Franzens-Universität Graz, Forschungsschwerpunkte: Sozialwissenschaftliche Ideengeschichte und soziologische Theorie, Wirtschaftssoziologie, Soziologie der Politik, Zeitdiagnose.

Patrick Sachweh, Akademischer Rat auf Zeit an der Goethe-Universität Frankfurt am Main, Forschungsschwerpunkte: Soziale Ungleichheit, Wohlfahrtsstaat und Sozialpolitik, Methoden der empirischen Sozialforschung (insb. Mixed-Methods), Wirtschaftssoziologie.

Christian von Scheve, Professor für Soziologie an der Freien Universität Berlin, Forschungsschwerpunkte: Emotionssoziologie, Mikrosoziologie, Wirtschaftssoziologie.

Uwe Schimank, Professor für Soziologische Theorie an der Universität Bremen, Forschungsschwerpunkte: soziologische Theorie, insbesondere Gesellschaftstheorie, Organisations- und Wirtschaftssoziologie, Wissenschafts- und Hochschulforschung.

Robert Skok, Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Wirtschafts- und Organisationssoziologie an der Universität der Bundeswehr, München, Forschungsschwerpunkte: Markt- und Wirtschaftssoziologie, Erklärende Soziologie, Organisationssoziologie, Institutionentheorien.

Jan Sparsam, Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Ludwig-Maximilians-Universität München, Forschungsschwerpunkte: Soziologische Theorie und deren Geschichte, Wirtschaftssoziologie, Soziologie ökonomischen Wissens, Kapitalismusforschung, Wissenschaftssoziologie der Sozialwissenschaften.

Matthias Thiemann, Juniorprofessor für Soziologie an der Goethe-Universität Frankfurt am Main, Forschungsschwerpunkte: Soziologie des Geldes, Regulierung von Finanzmärkten, Staats-Finanz-Nexus.

Uwe Vormbusch, Professor für Soziologische Gegenwartsdiagnosen an der FernUniversität in Hagen, Forschungsschwerpunkte: Soziologie der Bewertung, Arbeits-, Wirtschafts- und Finanzsoziologie, Soziologische Gegenwartsdiagnose, Wissenssoziologie.

Thomas Voss, Professor für Soziologie an der Universität Leipzig, Forschungsschwerpunkte: Analytische Sozialtheorie (Spieltheorie, Netzwerkanalyse), Wissenschaftstheorie, Organisations- und Wirtschaftssoziologie.

Leon Wansleben, Assistenzprofessor für Soziologie an der London School of Economics, Forschungsschwerpunkte: Wirtschaftssoziologie, politische Soziologie, Wissenssoziologie.

Dietmar J. Wetzel, Privatdozent an der Universität Jena und SNF-Projektleiter an der Universität Basel, Forschungsschwerpunkte: Wirtschafts- und Finanzsoziologie, Kultursoziologie, Soziologische Theorien, Dispositiv- und Diskursforschung.

Tobias Wolbring, Juniorprofessor für Soziologie, insbesondere Längsschnittdatenanalyse an der Universität Mannheim, Forschungsschwerpunkte: Analytische Soziologie, Hochschul-/Wissenschaftsforschung, Methoden der empirischen Sozialforschung, soziale Ungleichheit, Wirtschaftssoziologie.